

## **Relatório de Estágio no Caldas Sport Clube**

Relatório de Estágio elaborado com vista à obtenção do Grau de Mestre  
em Gestão do Desporto

Orientador:

Professora Doutora Ana Maria Peixoto Naia

Constituição do Júri:

Presidente:

Doutor Abel Hermínio Lourenço Correia

Vogais:

Doutor Nuno Miguel da Silva Januário

Doutora Ana Maria Peixoto Naia

João Miguel da Silva Pedro Martinho

2020

## Resumo

O meu estágio foi realizado no Caldas Sport Clube, um clube histórico e centenário, constituindo-se como a maior coletividade desportiva do concelho de Caldas da Rainha, contando no seu historial com uma presença de quatro épocas consecutivas no escalão máximo do futebol português, na então denominada I Divisão Nacional (de 1955/56 a 1958/59). E teve como objetivos, mais do que a realização a nível pessoal, a possibilidade de dar um modesto contributo tendo em vista, se possível, o engrandecimento do clube, em áreas como: a organização de campanhas com vista a uma maior aproximação à comunidade local (que incluiu o registo do Grupo Organizado de Adeptos no IPDJ) e a dinamização de atividades junto dos atletas.

O presente relatório foi elaborado com o intuito de obter o grau de mestre em Gestão do Desporto, pela Faculdade de Motricidade Humana, e descreve e incide sobre as atividades desenvolvidas durante quatro meses no Caldas Sport Clube.

**PALAVRAS-CHAVE:** DESPORTO, GESTÃO DO DESPORTO, CALDAS SPORT CLUBE, CALDAS DA RAINHA, FUTEBOL, LEGISLAÇÃO, GRUPO ORGANIZADO DE ADEPTOS, ASSOCIATIVISMO, IPDJ, ESTÁGIO

## **Abstract**

My internship was performed in Caldas Sport Clube, a historic and century-old club, constituting itself as the largest sports community in the municipality of Caldas da Rainha, counting on its history with a presence of four consecutive seasons in the top echelon of Portuguese football, in the so-called I National Division (from 1955/56 to 1958/59). And had as goals, besides personal fulfillment, the possibility of making a modest contribution considering, if possible, the aggrandizement of the club, in areas such as: the organization of campaigns with a view to a closer relationship with the local community (which included the registration of the Organized Group of Fans at the IPDJ) and the promotion of activities with the athletes.

This report was prepared with the aim of obtaining a master's degree in Sports Management, from the Faculty of Human Motricity, and describes and focuses on the activities developed during four months at Caldas Sport Clube.

**KEYWORDS:** SPORT, SPORTS MANAGEMENT, CALDAS SPORT CLUBE, CALDAS DA RAINHA, FOOTBALL, LEGISLATION, ORGANIZED GROUP OF SUPPORTERS, ASSOCIATIVISM, IPDJ, INTERNSHIP

## **Agradecimentos**

Primeiramente, quero agradecer à minha família por nunca terem desistido de mim. Ao meu avô que nos “deixou” na parte final do estágio. Tenho de agradecer, especialmente aos meus pais por sempre me terem dado ânimo e força para concluir esta etapa académico.

Ao Caldas Sport Clube, por me ter acolhido durante o meu estágio. Ao senhor Joaquim Marques por todo o apoio que me prestou diariamente. À Ana pela amizade criada a partir deste estágio. À Lorena. Ao meu metodólogo de estágio, Rui Almeida, pela confiança, tendo sido uma honra trabalhar com ele e espero futuramente voltar a trabalhar.

À minha orientadora, a Professora Ana Naia, que sempre se mostrou disponível para me ajudar.

Aos meus colegas de mestrado, em especial ao meu colega de estrada André.

Aos meu companheiros e amigos do Sector 1916, por todas as grandes emoções vividas ao longo da época histórica [2017/2018], no fantástico percurso na Taça de Portugal [Cesarense, Arouca, Académica, Farense e Aves], em especial ao meu braço direito, Lacerda.

A todos os que me ajudaram na elaboração do presente relatório, em especial ao Nuno, ao Pedro e ao Joel.

A todos o meu muito obrigado!

# Índice

Resumo.....	I
Abstract.....	II
Agradecimentos .....	III
Índice de Figuras.....	V
Índice de Tabelas .....	V
<b>Introdução.....</b>	<b>1</b>
<b>1.Enquadramento da prática profissional .....</b>	<b>3</b>
1.1. Caldas da Rainha.....	3
1.1.1.Análise desportiva do concelho de Caldas da Rainha .....	3
1.1.1.1 Futebol sénior .....	3
1.1.1.2. Futebol de formação.....	4
1.1.1.3. Futsal.....	4
1.1.1.4. Oferta desportiva .....	5
1.1.1.5. Eventos desportivos nas Caldas da Rainha .....	5
1.1.2.Campos de futebol no concelho de Caldas da Rainha .....	6
1.2. Contexto legal .....	6
1.3. Caldas Sport Clube .....	8
1.3.1. História .....	8
1.3.2. Campos e instalações desportivas .....	10
1.3.3. Formação .....	13
1.3.4. Sócios .....	15
1.3.5. Funcionários.....	16
1.3.6. Órgãos sociais.....	16
1.3.7. Departamento de futebol juvenil – DFJ.....	16
1.3.8. Atletas .....	17
1.3.9. Comunicação e redes sociais.....	18
1.3.10. My Cujoo – Caldas TV.....	19
1.3.11. Marketing.....	19
1.3.12. Patrocinadores .....	21
1.4. Futebol distrital .....	23
<b>2. Realização da prática profissional .....</b>	<b>27</b>
2.1. Ações principais .....	29
2.2. Ações complementares .....	33
2.3. Dificuldades e resoluções.....	38
<b>3. Conclusão, síntese geral e perspetivas para o futuro .....</b>	<b>40</b>
3.1. Sugestões com vista à melhoria do Caldas SC .....	42

<b>Referências.....</b>	<b>47</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>50</b>

Anexo A: Artigo jornal Abola

Anexo B: Artigo jornal das Caldas

Anexo C: Artigo jornal Record

Anexo D: Contrato de estágio

Anexo E: Formulário de inscrição do GOA

Anexo F: Declaração do IPDJ – Registo do GOA Sector 1916

## Índice de Figuras

Figura 1 - Calendarização dos treinos na época 2017/2018 .....	14
Figura 2 - Evolução do número de associados .....	15
Figura 3 - Evolução nº de aletas do Caldas Sport Clube por escalão .....	18
Figura 4 - Total de atletas inscritos – Caldas Sport Clube .....	23
Figura 5 - Total de atletas inscritos – Caldas da Rainha – Futebol Masculino .....	24
Figura 6 - Evolução do nº de atletas por clube – Caldas da Rainha .....	24
Figura 7 - % de atletas inscritos por clube – Caldas da Rainha - Época 2017/2018 .....	25
Figura 8 - Evolução do nº de Inscritos na AF Leiria por modalidade .....	26

## Índice de Tabelas

Tabela 1 - Evolução do nº de equipas do distrito na Liga INATEL nas últimas 4 épocas .....	4
Tabela 2 - Equipas do Caldas Sport Clube – Época 2017/2018 .....	13
Tabela 3 - Valor da quota dos atletas por escalão .....	16
Tabela 4 - Treinadores por nível de formação .....	17
Tabela 5 - Atletas inscritos na época 2017/2018 por escalão .....	17
Tabela 6 - Evolução do número de atletas inscritos nas últimas 5 épocas .....	18
Tabela 7 - Quadro das tarefas realizadas no estágio .....	28

# Introdução

“A importância do desporto nas sociedades modernas tem crescido significativamente nas últimas décadas, quer por via do aumento da sua prática quer pelo acréscimo da sua procura enquanto espetáculo, ao vivo ou através dos *media*” (Dionísio, 2009, p.9).

O Conselho da Europa definiu desporto como:

todas as formas de atividade física que, através de uma participação organizada ou não, têm por objectivo a expressão ou o melhoramento da condição física e psíquica, o desenvolvimento das relações sociais ou a obtenção de resultados na competição a todos os níveis (Pires, 2007, p.116).

O futebol é um desporto que envolve grandes paixões, que são passadas de geração em geração. O futebol em Portugal é apelidado de “desporto-rei”, pelo facto de ser de longe o desporto com mais praticantes federados e porque enquanto espetáculo desportivo consegue atrair muitos adeptos, nomeadamente quando envolve os chamados “três grandes”.

Para Dionísio (2009), o espetáculo desportivo diferencia-se de outro tipo de espetáculos pela sua espontaneidade. Segundo o mesmo autor:

no espetáculo desportivo, e ao contrário do marketing empresarial, a concorrência é fundamental para o sucesso da actividade desportiva. Sem concorrência à altura, a vitória considera-se praticamente definida, o que retira a incerteza do resultado e, com ela, o interesse do espetáculo (p.15).

A gestão do desporto, segundo Pires (2007, p.157) “não nasceu de geração espontânea, na medida em que é o resultado dum processo de evolução longo”. Segundo Pires e Lopes (2001, p.101), “é necessária uma formação inicial em gestão do desporto, já que a formação tradicional já não responde às necessidades iniciais.”

A “*European Association for Sports Management*” definiu gestão do desporto como os aspectos estratégicos, organizacionais e de controlo de actividade no domínio da organização do desporto com o objectivo de: (1) proporcionarem boas condições para os utentes dos serviços desportivos (espectadores, atletas); (2) possibilitarem uma boa e efectiva cooperação entre entidades voluntárias e profissionais; (3) permitirem um razoável pagamento dos custos (Pires, 2007, p. 157).

A gestão dos clubes é feita, geralmente, de maneira diferente de clube para clube, não só por se tratar de realidades distintas, mas, também, porque os respetivos dirigentes optam por projetos e estratégias diferenciadas, atentas as realidades económicas, financeiras e estruturais de que dispõem e dos projetos que querem implementar a curto ou médio prazo.

Se em clubes de pequena dimensão, a direção, quase sempre constituída por elementos não renumerados, com maior ou menor experiência na área desportiva, é quem assume a sua gestão global, nos de média ou grande dimensão à escala nacional são constituídas sociedades Anónimas Desportivas (SADs) ou Sociedade Desportiva Unipessoal por Quotas (SDUQs) para a administração do futebol profissional.

É certo que existem cada vez mais clubes que apostam na contratação de gestores desportivos para ajudar a direção na gestão e no processo de “tomada de decisão”, mas esta aposta muitas vezes não é, ainda, desejada nem bem vista, seguida ou entendida por alguns dirigentes, que ainda veem a contratação destes técnicos como apenas um encargo, e não como um investimento produtivo que poderia aportar ao clube maiores conhecimentos e *know how*.

Acresce o facto de a maioria dos clubes amadores que militam nas divisões distritais e no Campeonato de Portugal não dispõem de situação económica e financeira que lhes permita suportar grandes encargos nas contratações de gestores, técnicos, atletas e na aquisição de novos equipamentos ou melhoramento de infraestruturas, o que dificulta a implementação de qualquer projeto desportivo muito sólido e sustentável.

O Caldas na época 2019/2020 tem quatro equipas a disputar competições nacionais, os seniores encontram-se a disputar o Campeonato de Portugal, que equivale ao terceiro escalão do futebol português, os juniores a disputar a II Divisão, e os juvenis e iniciados a disputarem os respetivos Campeonatos Nacionais, contando em todos os escalões com mais de 350 atletas.

O presente relatório foi elaborado, no âmbito do estágio curricular, inserido no plano de estudos do 2º ano do Mestrado de Gestão do Desporto da Faculdade de Motricidade Humana, com vista à obtenção do grau de Mestre. O estágio decorreu no Caldas Sport Clube e foi orientado pela Professora Doutora Ana Maria Peixoto Naia, da Faculdade de Motricidade Humana, da Universidade de Lisboa e pelo Professor Rui Almeida, coordenador do futebol de formação do Caldas Sport Clube. Os objetivos deste estágio consistiram em estudar o funcionamento e a dinâmica do clube, ampliar os canais de comunicação do clube e apresentar propostas para desenvolvimento e melhoria organizacional.

No que concerne à estrutura do relatório, o primeiro capítulo apresenta uma caracterização do concelho de Caldas da Rainha, tanto a nível demográfico, como em relação à sua oferta desportiva e respetivas infraestruturas; de seguida é feita uma descrição detalhada do clube; e por fim, é analisada a realidade do futebol no distrito de Leiria. No segundo capítulo são abordadas as diversas tarefas realizadas durante o estágio. E no terceiro e último capítulo é analisado o impacto das ações realizadas, e, sugeridas algumas medidas que podem melhorar o funcionamento do clube.



# **1.Enquadramento da prática profissional**

## **1.1. Caldas da Rainha**

Caldas da Rainha é uma cidade termal, sede de concelho e pertencente ao distrito de Leiria. Está situada no litoral Oeste, a 80 km de Lisboa. O concelho conta com doze freguesias e ocupa uma superfície de 255,7 km<sup>2</sup>.

O Caldas Sport Clube é o principal clube do concelho.

Em termos demográficos, aquando do Censos de 2011, a população residente era de 51.645 habitantes.

Segundo dados da Pordata relativos a 2018, a percentagem de idosos era de 21,8; a percentagem de jovens (menos de 15 anos) era de 13,0; a percentagem da população em idade ativa era de 65,2; a percentagem de desempregados inscritos nos centros de emprego entre a população residente entre os 15 e 64 anos era de 4,0; o índice de envelhecimento (idosos por cada 100 jovens) era de 167 e o saldo natural era de -273. A percentagem de despesas da Câmara Municipal em cultura e desporto era de 15,4.

### **1.1.1.Análise desportiva do concelho de Caldas da Rainha**

#### **1.1.1.1 Futebol sénior**

Na época 2017/2018, no concelho de Caldas da Rainha apenas existia outra equipa sénior de futebol masculino a competir a nível federado, Grupo Desportivo do Peso, a qual funcionava como extensão do Caldas SC, sendo por isso um clube satélite onde os jogadores do Caldas SC podiam ser utilizados para “rodar”, adquirindo, assim, maiores conhecimentos e experiência competitiva. Funcionava, portanto, como um “interponto” entre a equipa júnior e a equipa sénior do “clube-mãe”. Atualmente isso já não acontece, pois, a parceria foi interrompida, existindo agora uma separação entre o Caldas SC e o GD Peso, tendo o Caldas SC criado uma equipa B, estando ambas a disputar a 1ª Divisão Distrital da A.F. Leiria.

A nível não federado existiam, na época 2017/2018, dois clubes que competiam na Liga INATEL, o que ainda se verifica. São eles a Associação Cultural e Recreativa do Nadadouro e o Grupo Desportivo e Cultural de A-dos-Francos. Nas três últimas épocas, verificou-se, a nível distrital, um aumento do número de equipas inscritas, o que veio trazer maior competitividade, contando o campeonato, na época em curso (2019/2020), com 13 equipas, pois, além das duas oriundas do concelho de Caldas da Rainha, acrescem quatro do concelho de Alcobaça (Turquel, Beneditense, Concha Azul e Pataiense), três do concelho de Peniche (Vila Maria, São Bernardino e Serrana), três do concelho de Óbidos (Olho Marinho, Óbidos SC e Gaeirense) e uma do concelho de Leiria (Caranguejeira), que em comparação com a

época 2016/2017 em que apenas existiam duas equipas do distrito na competição (Serrana e Turquel), que se viam obrigadas a competir englobadas no distrito de Santarém.

Na tabela seguinte é apresentada a evolução do número de equipas inscritas a nível distrital na Liga INATEL nas últimas quatro épocas [Dados retirados zerozero.pt].

*Tabela 1 - Evolução do nº de equipas do distrito na Liga INATEL nas últimas 4 épocas*

2019/20	13
2018/19	12
2017/18	10
2016/17	2

A Liga INATEL é concorrente dos campeonatos distritais organizados pela Associação de Futebol de Leiria, tendo a vantagem de ter menos custos com a inscrição de jogadores e equipas, assim como o benefício de tanto os clubes como os jogadores ficarem associados ao INATEL e poderem usufruir das vantagens que aquela fundação concede a nível geral. Outra grande vantagem económica resulta do facto de as despesas com a organização, taxas de jogo e encargos com arbitragem, serem totalmente suportadas pelo Inatel.

#### **1.1.1.2. Futebol de formação**

No que toca aos escalões de formação os principais “rivals” do Caldas SC, a nível concelhio, são a Associação Recreativa e Cultural do Coto (ARECO) e a Escola Académica de Futebol. Da base de recrutamento do Caldas SC, fora do concelho, destaque para a Associação Espeleológica de Óbidos, a Associação Beneditense de Cultura e Desporto e o Grupo Desportivo Atouguiense, que são os três clubes que mais jogadores costumam fornecer. Sporting Clube Lourinhanense, Núcleo Sportinguista de Rio Maior, Sport Clube Escolar Bombarralense, Grupo Desportivo de Peniche, são clubes onde o Caldas SC, por norma, também vai recrutar jogadores, mas em menor número.

#### **1.1.1.3. Futsal**

Atualmente, no concelho existem vários clubes a praticar futsal, que para além das equipas de seniores apostam nos escalões de formação. São eles a Casa do Benfica de Caldas da Rainha, a A.C.R. Nadadouro, a Associação Desportiva de Alvorninha e a Associação Recreativa e Cultural Catarinense. O Núcleo Desportivo Amigos Vidais Futsal na vertente masculina apenas conta com a equipa sénior, mas, aposta fortemente no setor feminino, tendo já um vasto palmarés, não só a nível da formação, como da equipa sénior.

Na região tem-se visto um grande aumento do número de praticantes de futsal, em detrimento da prática de futebol, sendo exemplo disso o de alguns clubes que tinham equipas de futebol

e abandonaram a modalidade a nível federado, para apostarem no futsal, como são os casos da Sociedade Cultural e Recreativa Gaeirense e a A.R.C. do Nadadouro.

#### **1.1.1.4. Oferta desportiva**

No concelho de Caldas da Rainha, para além do futebol e futsal, existe uma vasta oferta em termos de prática desportiva, podendo ser praticadas as seguintes modalidades: Voleibol (Sporting Clube das Caldas), Basquetebol (Sociedade de Instrução Recreio “Os Pimpões”), Hóquei em Patins (Hóquei Clube das Caldas), *Rugby* (Rugby Clube das Caldas), Ténis de Mesa (Sporting Clube das Caldas), Ténis (Clube de Ténis das Caldas da Rainha), Atletismo (Associação de Cultura Desporto e Recreio Arneirense), Pentatlo Moderno (Empenho & Carisma), Tiro com Arco (Arco Clube das Caldas), Natação (SIR Pimpões), Ginástica (Acrotramp CC), Badminton (MVD e ARECO), Xadrez (Associação Peão Cavalgante/Arneirense), Futebol de Praia (Casa Benfica das Caldas da Rainha), Artes Marciais, Patinagem, Danças, *Surf*, *Stand Up Paddle*, Equitação, entre outras.

Destes desportos deve salientar-se a presença da equipa sénior do Sporting Clube das Caldas na Primeira Liga de Voleibol, tendo-se estreado nas competições europeias na época 2018/2019, disputando a Taça Challenge. Destaque também para a presença do A-dos Francos na Liga BPI (1ª Liga Futebol Feminino).

É de referir também o facto de estarem sedeadas nas Caldas da Rainha as Federações Portuguesas de Badminton e de Pentatlo Moderno.

#### **1.1.1.5. Eventos desportivos nas Caldas da Rainha**

Caldas da Rainha recebe, anualmente, os campeonatos Internacionais de Badminton (seniores e juniores), no Centro de Alto Rendimento.

Desde 2017, a cidade vem acolhendo competições internacionais de Pentatlo Moderno, tendo naquele ano recebido uma etapa qualificativa europeia para os jogos olímpicos da juventude e o campeonato da europa de sub-19. Em 2018 disputou-se nesta cidade o mundial de sub-19, prova esta que servia de qualificação para os jogos olímpicos da juventude em Buenos Aires, realizado em outubro.

No que se refere ao Ténis, disputa-se na cidade, desde 2014, um torneio internacional da categoria *future*, onde é distribuído um *prize money* e pontos para o ranking ATP.

Também aqui se vem disputando, desde 2016, o campeonato do mundo de artes marciais (World All-Styles Championship).

### **1.1.2.Campos de futebol no concelho de Caldas da Rainha**

No concelho de Caldas da Rainha, para além dos campos de futebol sintéticos utilizados pelo Caldas SC, existem mais quatro campos deste tipo: o do Peso, o do Nadadouro, o de A-dos-Francos e o Campo Luís Duarte, que é da responsabilidade da autarquia e onde treinam e jogam a Escola Académica de Futebol, a ARECO e o G.D.C. A-dos-Francos. Todos eles inaugurados ou reinaugurados entre 2008 e 2010. O campo de A-dos-Francos tem a particularidade de não possuir as medidas oficiais e por esse motivo a equipa principal tem de jogar no campo Luís Duarte, em Caldas da Rainha.

No que toca a campos de relva natural, para além do Campo da Mata, existe outro no Complexo Desportivo Municipal, usado habitualmente para a prática de *rugby*.

## **1.2. Contexto legal**

Em termos desportivos, o Caldas SC tem de cumprir as normas, regulamentos e leis da AFL, da FPF, da UEFA e da FIFA, e, em termos jurídicos tem de observar a legislação portuguesa.

### **Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto**

A Lei nº 5/2007, de 16 de janeiro, conhecida como Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto, satisfazendo o disposto no artigo 161.º da Constituição da República Portuguesa, veio definir as bases das políticas de desenvolvimento da atividade física e do desporto em Portugal (artigo 1º).

O Caldas SC é um clube desportivo, em conformidade com o artigo 26º da referida Lei de Bases, e considerado uma entidade de direito privado. Está filiado na Federação Portuguesa de Futebol (que alberga as associações de âmbito territorial), e inscrito na Associação de Futebol de Leiria, uma das 22 associações que integram a referida Federação. As federações estão definidas no artigo 14º da mesma Lei.

O campeonato em que o Caldas SC atualmente compete está também sob a égide da Federação Portuguesa de Futebol, detentora do estatuto de utilidade pública desportiva, previsto no artigo 19º daquela Lei.

A FPF é uma das 55 federações que integram a Union of European Football Associations (UEFA), sendo esta uma das 6 confederações, que, conjuntamente com a CONMEBOL (América do Sul), a CONCACAF (América Norte e Central e Caribe), a CAF (África), a AFC (Ásia) e a OFC (Oceânia), integram a Federacion International Football Association (FIFA), perfazendo um total de 211 associações afiliadas.

A FPF estabelece, como época oficial, o período que decorre entre o dia 1 de julho ao dia 30 de junho, inclusive, do ano seguinte.

## **Regulamento do Estatuto da Categoria da Inscrição e Transferência de Jogadores**

Os jogadores podem ser inscritos como profissionais ou amadores (artigo 4.º). No caso de um jogador amador o registo é válido apenas por uma época desportiva (artigo 21.º). Um jogador apenas pode ser registado em três clubes, durante uma época desportiva, não podendo ser utilizado em jogos oficiais por mais do que dois, nem estar registado simultaneamente em mais do que um (artigo 10.º).

O jogador inscrito nas categorias de infantil a júnior pode participar, sem perda da sua categoria, em jogos da categoria imediatamente superior, desde que entregue na Associação Distrital ou Regional o exame médico que lhe confere aptidão para tal. Existe a possibilidade de um jogador ser inscrito para além da categoria imediatamente superior à correspondente à sua idade, mas nesse caso só é permitida mediante a presença de um exame de avaliação médico-desportiva que indique que o atleta tem aptidão para jogar e qual o escalão em causa. O exame pode ser realizado por um médico dos Centros de Medicina Desportiva ou por um médico especialista em medicina desportiva, reconhecido pelo Colégio da Especialidade da Ordem dos Médicos (artigo 7.º).

## **Regulamento do Campeonato de Portugal 2019/2020**

Os clubes participantes no Campeonato de Portugal têm de fazer constar das fichas técnicas dos jogos pelo menos 12 jogadores formados localmente na FPF. “O jogador formado na FPF é aquele que, entre os 13 anos, ou no início da época desportiva em que atinge essa idade, e os 21 anos, ou no termo da época desportiva em que atinge essa idade, independentemente da sua nacionalidade e idade, esteve registado por clubes integrados na FPF, de forma continuada ou interpolada, por 3 épocas desportivas completas ou por 24 meses” (artigo 58.º). Um jogador português, que não satisfaça o requisito anteriormente descrito não será considerado como formado localmente.

## **Sociedades Anónimas Desportivas e Sociedades Desportivas Unipessoais por Quotas**

Atualmente, na realidade competitiva em que o Caldas SC está inserido, Campeonato de Portugal, muitos clubes já possuem SADs (Sociedades Anónimas Desportivas) - a quem compete a gestão do futebol sénior, estando regulamentadas no artigo 27º da referida Lei de Bases. Todavia, a transformação dos clubes em SADs pode ser uma aposta de risco para os clubes, dado que em grande parte dos casos as SADs passam a ser maioritariamente controladas por capital estrangeiro, retirando àqueles o poder de decisão. Assim, e mesmo que sejam feitos grandes investimentos, assiste-se muitas vezes a mudanças significativas nas políticas de gestão e de contratação de atletas, na expectativa de se alcançarem bons resultados desportivos a curto prazo, mas que caso as metas não sejam alcançadas, podem levar, de seguida, a um forte desinvestimento por parte dos investidores, que não raramente abandonam o projeto, deixando o clube endividado e com o seu futuro em risco. É que tais

investimentos são feitos, muitas vezes, por empresários com ligações a agentes de jogadores, que usam o clube para colocar atletas, tentando valorizá-los o mais rapidamente possível de modo a obterem grandes mais valias na venda dos seus passes. Outra alternativa, menos comum, é a constituição de Sociedades Desportivas Unipessoais por Quotas (SDUQs).

A partir da época 2013/2014 passou a ser obrigatório que os clubes que disputem a Primeira e Segunda Ligas tenham uma SAD ou SDUQ constituídas, para cumprimento do estipulado no Decreto-Lei n.º 10/2013, de 25 de janeiro de 2013. A grande diferença entre estes dois tipos de sociedades desportivas reside no facto de, nas SDUQs o capital social pertencer na totalidade ao clube e nas SADs apenas é obrigatório o clube ser detentor de um mínimo de 10% do capital.

### **Regulamento Geral de Proteção de Dados**

O Regulamento Geral de Proteção de Dados entrou em vigor a de 25 de maio de 2018, o que levou o clube a tomar algumas medidas, como a reorganização dos documentos que continham dados pessoais, quer dos atletas e equipas técnicas, quer dos sócios, tendo sido necessário modificar as propostas de sócio que agora contam com um campo para o novo sócio declarar que autoriza a utilização dos seus dados por parte do Caldas para comunicações internas.

## **1.3. Caldas Sport Clube**

### **1.3.1.História**

O Caldas Sport Clube foi fundado em 15 de maio de 1916, por um grupo de caldenses composto por Eduardo José Valério, António Lopes Júnior e João dos Santos Arranha.

A sua escritura de constituição foi publicada no Diário do Governo, II Série, nº 46, de 26 de fevereiro de 1945.

É filiado e um dos clubes fundadores da Associação de Futebol de Leiria, sendo inclusive sócio honorário.

O clube iniciou a sua atividade desportiva oficial disputando os campeonatos distritais, tendo subido à III Divisão Nacional na época 1951/1952.

Na época 1953/1954 subiu à II Divisão Nacional.

Na época 1954/1955 o Caldas SC foi vice-campeão da II Divisão Nacional, tendo disputado um *play off*, com o Boavista [13º classificado da I Divisão], para subir à I Divisão Nacional. Foi necessária a realização de um terceiro jogo, assim, a 26 de junho de 1955, o Caldas SC defrontou o Boavista Futebol Clube, no Estádio Municipal de Coimbra, tendo vencido por 4-1.

Ingressou assim na I Divisão Nacional, onde permaneceu quatro épocas, de 1955/56 a 1958/59. Três épocas após a presença na I Divisão, descia aos distritais.

Após sete anos de permanência no Campeonato Distrital da I Divisão (AFL), regressa à III Divisão Nacional, sagrando-se campeão nacional na época 1971/72, na final que se disputou no Estádio Municipal de Coimbra, contra a União Desportiva Oliveirense, tendo vencido por 3-2.

Na época de 1992/93 esteve quase a subir à Divisão de Honra Nacional (II), perdendo na última jornada frente ao Académico de Viseu por 0-1, no Campo da Mata.

O formato da III Divisão sofreu alterações, deixando de haver campeão nacional, passando a existir um vencedor por cada uma das séries, pelo que o Caldas SC nas épocas 2006/2007 e 2010/2011 foi campeão das séries onde estava inserido, competição que viria a ser extinta, juntamente com a II Divisão B, em 2012/2013, dando origem ao Campeonato Nacional de Seniores. Já nesta nova competição, na época 2014/2015, o Caldas SC venceria a sua série, obtendo o apuramento para a fase de subida.

A equipa sénior do Caldas SC encontra-se a disputar, ininterruptamente, as competições nacionais desde a época 1969/1970, caso raro no panorama nacional.

Apesar de já ter tido equitação, ténis, ténis de mesa e mais recentemente futsal, o Caldas SC, atualmente, dedica-se exclusivamente à prática do futebol, sendo um clube que aposta bastante na formação. Exemplo disso é o facto de entre os 24 jogadores que faziam parte do plantel no início da época 2017/2018, 11 terem passado pela formação - (Rui Almeida, André Simões, Thomas Militão, Diogo Clemente, Nuno Januário, Marcelo Santos, Tiago Paixão, Bernardo Carvalho, Rúben Araújo, Francisco Batista e André Perdiz).

Na equitação venceu o circuito hípico de Portugal em 1925, prova que esteve na origem, dois anos depois, da Volta a Portugal em Bicicleta. No ténis de mesa participou 12 anos consecutivos (1955 a 1966) na I Divisão Nacional, foi finalista da Taça dos Campeões da FPTM em 1963 e da Taça de Portugal em 1964, 1978, 1980 e 1982. Ribeiro, J. (2016)

Na época 2017/2018 os jogadores, na sua maioria, eram naturais de Caldas da Rainha ou concelhos vizinhos como: Bombarral, Nazaré, Óbidos, Peniche e Torres Vedras. Num Campeonato Nacional onde grande parte das equipas são semiprofissionais, dedicando-se os seus jogadores exclusivamente ao futebol, é de salientar o facto de apenas dois jogadores do plantel se dedicavam exclusivamente ao futebol, tendo um deles apenas ingressado no clube em fevereiro de 2018, sendo que todos os outros acumulavam a carreira de jogador com as suas atividades profissionais ou académicas, havendo na equipa estudantes, professores, operários fabris, entre outras profissões.

A época 2017/2018 fica também marcada pelo facto de o Caldas SC ter conseguido valorizar os seus ativos (jogadores), conseguindo que três deles dessem um passo importante nas suas carreiras, tornando-se profissionais. São os casos do Diogo Clemente, que se encontra a representar a U.D. Oliveirense; do Felipe Ryan, que assinou pelo Académico de Viseu FC e do João Rodrigues (“Tarzan”), que apesar de ter assinado pelo Leixões SC, também da II Liga, foi emprestado à Belenenses SAD, integrando a equipa de sub-23, na Liga Revelação, mas que chegou a estreiar-se pela equipa principal na I Liga, sendo de destacar o facto de Diogo Clemente ser produto da formação do Caldas SC. Atualmente o João Rodrigues voltou ao ponto de partida ao Caldas SC e o Felipe Ryan encontra-se no Real Sport Clube também a disputar o Campeonato de Portugal. De referir ainda que os jogadores Felipe Ryan e Diogo Clemente renderam uma compensação financeira relativa aos direitos de formação, visto terem idade inferior a 23 anos.

O Caldas SC não “via” um jogador dos seus quadros sair para uma divisão superior desde a época 2003/2004, em que o jogador Kingsley saiu do clube, que competia na então II Divisão B, para o SC Beira-Mar, da Primeira Liga.

Depois da brilhante campanha na Taça de Portugal o Caldas SC teve um grande protagonismo na cerimónia da entrega anual das medalhas de mérito municipal. O clube foi distinguido com a medalha municipal de mérito desportivo, bem como jogadores (23), dirigentes (4), elementos da equipa técnica (5) e médica (2), numa cerimónia, realizada em 15 de maio de 2018 no Auditório do Centro Cultural e de Congressos de Caldas da Rainha.

O Caldas SC também já tinha sido distinguido com a Medalha de Mérito Desportivo, em 1955; a Medalha de Bons Serviços Desportivos, em 1966; a Medalha de Mérito e Gratidão, em 1972; a Medalha de Grau de Ouro, em 1998; e a Medalha de Honra, em 2016.

A título de curiosidade, refira-se que o pai do consagrado treinador José Mourinho, Mourinho Félix, treinou o Caldas SC na época 1977/1978, e nessa altura o seu filho era jogador da formação do clube, ocupando-se nas horas vagas a exercer funções de apanha bolas durante os treinos e jogos da equipa sénior, assim se indo inteirando dos métodos de treino que o seu progenitor utilizava e assimilando precocemente conhecimentos.

### **1.3.2.Campos e instalações desportivas**

O Caldas SC, semanalmente, utiliza três campos para treinar, sendo eles: o do Parque Desportivo Luís Gama e o da Quinta da Boneca, onde treinam as equipas da formação; e o Campo da Mata, onde treina a equipa sénior. No que toca à realização de jogos oficiais o clube utiliza apenas o recinto da Quinta da Boneca, para os escalões de formação, e o Campo da Mata para a equipa sénior.



De referir que em face da grande campanha realizada na Taça de Portugal, o Caldas SC antes de realizar o jogo da 2ª mão das meias finais teve de efetuar obras no campo que utiliza, de modo a dotá-lo de melhores condições, pelo que no período de tempo em que se realizaram as obras, a equipa sénior teve de treinar em Rio Maior ou dividir a utilização do campo da Quinta da Boneca com os escalões de formação. O jogo com o Alcanenense foi excecionalmente realizado na Quinta da Boneca, devido ao relvado do Campo da Mata se encontrar a receber tratamento.

O Caldas antes de utilizar o Campo da Mata, jogou no Campo Além da Ponte.

## **Parque Desportivo Luís Gama - Gaeiras**

**Lotação:** 1150 (dado retirado da plataforma (GIDO) da AF Leiria)

**Data inauguração do sintético:** 13/01/2008

Possui três balneários, um deles para árbitros, uma sala de arrumos e um gabinete técnico. À parte tem uma sala de refeições para os jogadores, cozinha e dois espaços de bar. Este campo está situado na Vila das Gaeiras, no vizinho concelho de Óbidos.

## **Campo da Quinta da Boneca**

**Lotação:** 1575 (dado fornecido pelo Caldas Sport Clube)

**Inauguração do sintético inicial:** 08/2005

**Data da inauguração do novo relvado sintético:** 20/08/2016

Possui três balneários, um deles para árbitros, um espaço para arrumar material, um gabinete técnico, um posto médico e um bar. Dispõe de umas instalações anexas novas, num pré-fabricado, com duas salas de reuniões e uma receção.

## **Campo da Mata**

**Lotação em pé:** 8393 (dado fornecido pelo Caldas Sport Clube)

**Lotação no jogo com o Desportivo das Aves:** 6128 (dado fornecido pelo Caldas Sport Clube)

**Registo do 1º jogo no Campo da Mata:** 12/11/1934

Sporting Clube das Caldas 0 - 2 Sport Clube Escolar Bombarralense (dado retirado do histórico de competições disponibilizado no site da AF Leiria)

**Registo do 1º jogo do Caldas Sport Clube no Campo da Mata:** 24/10/1938

Caldas Sport Clube 1 - 1 Grupo Desportivo Cimentos Leiria (dado retirado do histórico de competições disponibilizado no site da AF Leiria)

**Data da inauguração do relvado:** 4/02/1990

Caldas SC vs O Elvas (dado fornecido pelo Caldas Sport Clube)

**Data da reabilitação do Campo da Mata:** 18/04/2018

O Campo da Mata dispõe de quatro balneários para as equipas, sendo a entrada para dois deles feita pelo lado de fora do estádio, e um para os árbitros, um posto médico, um gabinete técnico, uma rouparia e uma sala de reuniões, que em jogos mais mediáticos serve de sala de imprensa, existindo também uma sala de troféus e um bar, instalados por baixo da bancada central.

De salientar que o Campo da Mata, devido à sua proximidade com o Centro Hospitalar do Oeste Norte, serve de pista de aterragem aos helicópteros do INEM, quando o mesmo aqui se desloca para prestação de socorros urgentes ou evacuação de feridos para os hospitais centrais. Já se verificou mesmo a necessidade de interromper alguns jogos para criar condições para a aterragem dos helicópteros.

### **1.3.2.1. Análise das instalações**

Segundo o artigo 4º do Decreto Regulamentar n.º 10/2001, de 7 de junho, o Campo da Mata é da classe C.

O Caldas SC, como utiliza um estádio com capacidade para mais de 5000 pessoas, incorre na obrigatoriedade de possuir nas suas instalações desportivas um desfibrilhador automático externo (DAE), conforme determinado no Dec.Lei nº 184/2012, de 8 de agosto - algo que não acontece, momentaneamente, pois o que existia foi furtado e ainda não repostado, estando no entanto prevista para breve a compra de um novo.

O estádio foi construído há muitos anos, não tendo sido objeto de investimentos graduais na sua renovação, pelo que carece de algumas melhorias, nomeadamente ao nível das acessibilidades, dado que, infelizmente não está adaptado para espectadores de mobilidade reduzida que tenham de se deslocar em cadeiras de rodas. Neste caso, era importante que fossem efetuados melhoramentos de modo a satisfazer as exigências do artigo 11º.4 do Decreto Regulamentar inicialmente referido.

Visto que cada vez mais são frequentes equipas mistas de arbitragem era importante existir outro balneário para os árbitros, de modo a servir estas equipas.

É de salientar que qualquer estádio construído a partir de junho de 2001 tem de satisfazer todas as exigências do referido Decreto Regulamentar, tendo em conta fatores como:

acessibilidades, segurança, locais para espectadores, locais para praticantes desportivos, juízes e técnicos, locais para a comunicação social, entre outros.

### 1.3.3. Formação

Na época de 2017/2018 o Caldas SC contava com 7 escalões de formação, sendo eles: juniores, juvenis, iniciados, infantis, benjamins, traquinas e petizes.

Estes escalões estavam repartidos por um total de 19 equipas, conforme se pode verificar na tabela seguinte:

*Tabela 2 - Equipas do Caldas Sport Clube – Época 2017/2018*

Equipa:	Ano de Nascimento:	Competições Disputadas:
Juniores	1999 e 2000	Divisão de Honra Distrital
Juvenis A	2001 e 2002	Campeonato Nacional
Juvenis B	2001 e 2002	Divisão de Honra Distrital
Iniciados A	2003 e 2004	Campeonato Nacional
Iniciados B	2003 e 2004	Divisão de Honra Distrital
Iniciados C	2003 e 2004	1ª Divisão Distrital
Infantis sub13 (Fut.9)	2005 e 2006	Torneio de Abertura e o Campeonato Distrital
Infantis sub13 (Fut.7)	2005 e 2006	Campeonato Distrital
Infantis sub12 (2 equipas)	2006	Torneios distritais
Benjamins A (2 equipas)	2007 e 2008	Torneios distritais
Benjamins B (2 equipas)	2008	Torneios distritais
Traquinas A (2 equipas)	2009 e 2010	Torneios distritais
Traquinas B (2 equipas)	2010	Torneios distritais
Petizes	2011 e 2012	Encontros de Futebol de Rua

Destaque para a equipa de juniores que acabou o campeonato distrital em segundo lugar e ganhou a Taça da AF Leiria. Os juvenis apesar de uma primeira fase menos conseguida, com apenas 4 pontos em 10 jogos, na fase de manutenção a equipa fez história ao conseguir, pela primeira vez, a manutenção no Nacional de Juvenis. Os iniciados A conseguiram qualificar-se para a segunda fase do Campeonato Nacional, garantindo automaticamente a manutenção no Nacional. É de referir o facto de o Caldas SC ser dos poucos clubes do distrito com três equipas de iniciados. No escalão de infantis sub13, o Caldas SC tinha uma equipa de futebol de 9 e uma de futebol de 7.

Na época 2017/2018 os jogos dos juniores tinham a duração de 90 minutos, os de juvenis 80 e os de iniciados 70. Estes escalões têm em comum o facto de as equipas serem constituídas por 11 jogadores (futebol de 11). Nos infantis os jogos têm a duração de 60 minutos, e existe competição a nível de futebol de sete, e, mais recentemente, de futebol de 9, de modo a que os jovens se adaptem mais facilmente à transição do futebol de 7 para o futebol de 11. Nos benjamins a duração dos jogos é de 50 minutos e é praticado apenas futebol de sete. Em relação aos traquinas os jogos são de 40 minutos e cada equipa é composta por cinco jogadores. No que respeita aos petizes os jogos são de 20 minutos e não se realizam em campos de futebol, mas sim em lugares adaptados para receber os encontros distritais promovidos pela AF Leiria, de modo a cativar os jovens para a prática do futebol de rua, sendo que esta iniciativa serve também para ajudar a combater o sedentarismo das crianças, que resulta do excesso de horas agarrados aos telemóveis e computadores, a que, geralmente acresce uma má alimentação, podendo dar origem a problemas de saúde, designadamente os resultantes da obesidade. A partir da época 2019/2020 registou-se uma diferenciação do tempo legal dos jogos, das competições nacionais para as distritais, nos escalões de juvenis e iniciados, passando as partidas a contar, respetivamente, com 90 e 80 minutos a nível nacional e a nível distrital permanecendo com a duração de 80 e 70 minutos.

Na época 2017/2018, geralmente, os treinos ocorriam de segunda a sexta, podendo realizar-se entre as 18h e as 21.30h. As equipas de formação dos petizes, traquinas e benjamins treinavam apenas duas vezes por semana; dos sub 12 até aos juniores treinavam três vezes, enquanto que os seniores o faziam por quatro vezes [Figura 1].

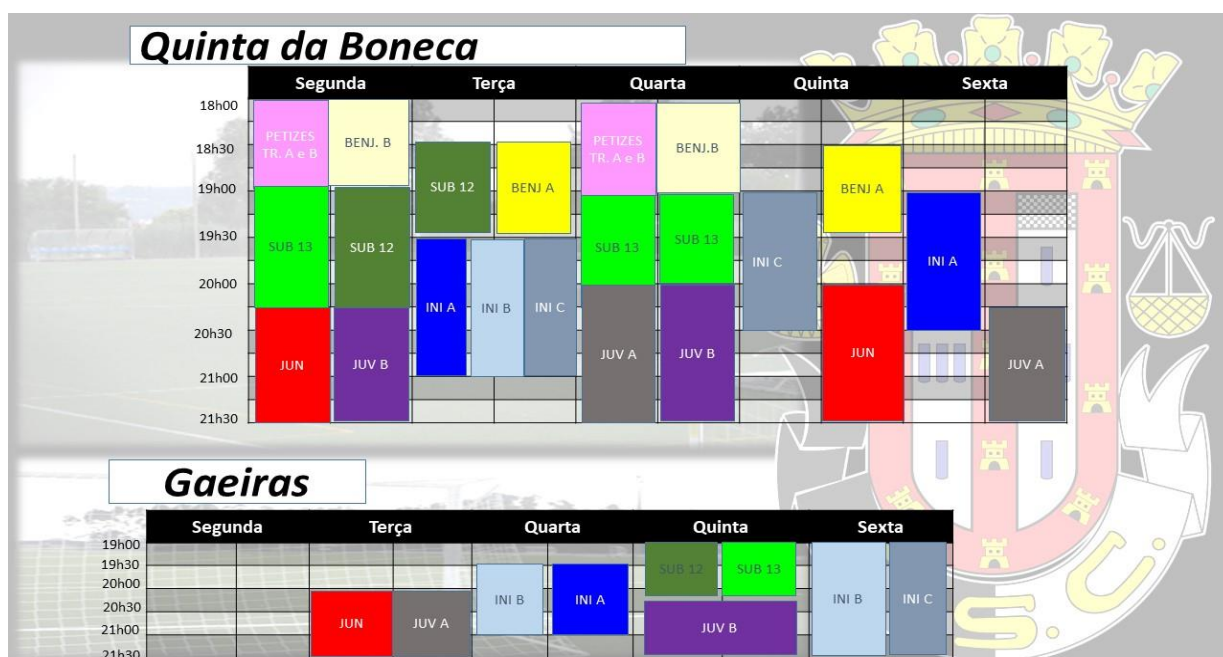


Figura 1 - Calendarização dos treinos na época 2017/2018

### 1.3.4.Sócios

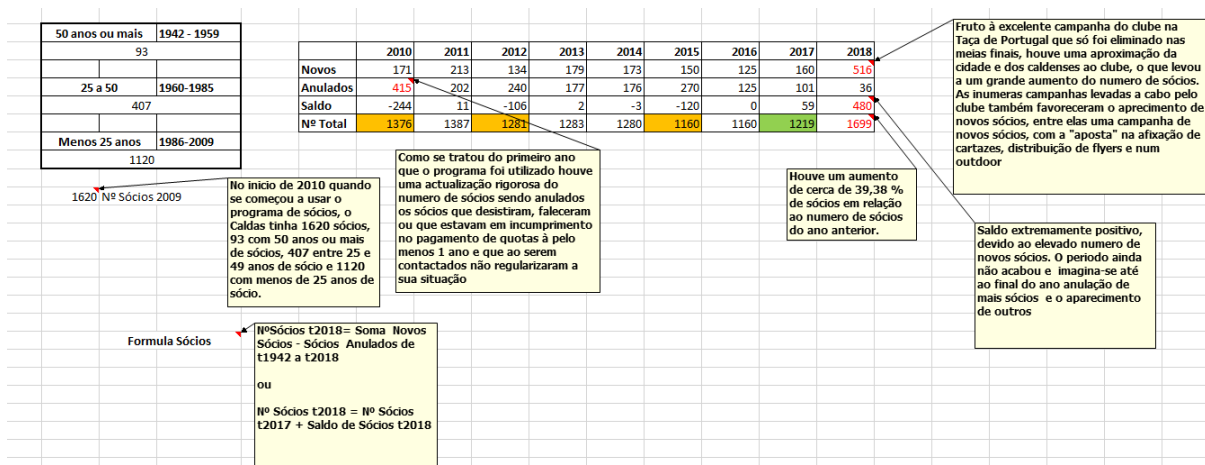


Figura 2 - Evolução do número de associados

Atualmente, o Caldas SC tem várias categorias de sócios, sendo elas: singular, família, claque, quota solidária, jovem e atleta. O número de sócios era de 1699, no final da época 2017/2018, tendo-se verificado um aumento de 480 sócios desde o final do ano de 2017.

Foi feita uma campanha de angariação de novos sócios, e a grande aposta foi dar a conhecer à população caldense as diversas categorias de sócio existentes e o valor das respetivas quotas. Verificou-se que existia até então uma grande falta de informação da população a esse respeito, pois muitas das pessoas abordadas e que se associaram nessa altura pensavam que tal valor fosse mais elevado pelo que se o soubessem há mais tempo, mais cedo se teriam feito sócios. Refira-se que existiam já as quotas solidária e a de família, a preços reduzidos, como a seguir veremos, mas não eram conhecidas da maioria dos adeptos.

Assim, foram prestadas informações onde se esclareceu que: a quota de sócio singular destina-se a indivíduos com idade superior a 18 anos que não estejam englobados nas categorias a seguir descritas, e o seu valor mensal é de € 3,50; a quota de família serve para "premiar" as famílias em que mais do que um elemento do agregado já é sócio, pelo que neste caso só um é que é considerado sócio singular, e todos os outros são considerados sócios família, pagando cada um uma quota mensal de apenas um euro. Para beneficiar desta quota são apenas considerados os familiares diretos (pai, mãe e filhos); a quota solidária abrange os adeptos que se queiram fazer sócios e auferam um ordenado igual ou inferior ao ordenado mínimo nacional, e o valor desta quota mensal é também de apenas um euro. No ano de 2018 foi criada a quota claque que se destina aos elementos registados na claque – Sector 1916, também com um valor de um euro. As quotas de sócio jovem são as correspondentes a todos os menores de idade que não sejam atletas, tendo igualmente um valor mensal de um euro.

Por fim, destaque para os atletas do clube que pagam mensalmente uma quota consoante o escalão a que pertencem, sendo que o seu valor vai decrescendo à medida que se sobe de

escalão, conforme descrito na tabela a seguir. Pagam, igualmente, a taxa de inscrição, que é de € 25,00. O equipamento adquirido tem também um valor de € 25,00.

*Tabela 3 - Valor da quota dos atletas por escalão*

Petizes e Traquinas	22,50
Benjamins	20,00
Infantis	20,00
Iniciados	15,00
Juvenis	12,50
Juniores	7,50
Seniores	5,00

### **1.3.5. Funcionários**

O clube possuía 5 funcionários na época 2017/2018, sendo dois deles administrativos, um coordenador da formação, um técnico de relvado e um técnico de equipamentos. Para além destes funcionários o Caldas contava com um trabalhador independente.

### **1.3.6. Órgãos sociais**

A direção é composta por treze elementos (presidente, um adjunto e onze vice-presidentes). A mesa da assembleia geral é composta por quatro elementos, sendo eles: presidente, vice-presidente, secretário e suplente. Quanto ao conselho fiscal é constituído por: presidente, secretário, suplente e relator. No total, os órgãos sociais são constituídos por vinte e um elementos.

A direção gere e controla, na generalidade, a atividade do clube, contando, é certo, com a preciosa ajuda em algumas áreas, entre outros, do secretário geral e do coordenador técnico do futebol de formação.

### **1.3.7. Departamento de futebol juvenil – DFJ**

O Departamento de Futebol Juvenil – DFJ – é composto pelos seguintes órgãos:

#### **Comissão para o futebol juvenil - CFJ**

Órgão responsável pela gestão técnico-administrativa do Departamento do Futebol Juvenil. Este órgão é composto por: presidente da direção, adjunto do presidente, três vice-presidentes e dois coordenadores técnicos.

#### **Coordenador técnico do futebol juvenil - CT**

Coordena todos os assuntos do ponto de vista técnico das várias equipas.

## Seccionistas - Diretores de escalão

O Caldas SC conta com cerca de 30 seccionistas, sendo que cada equipa tem, em média, três.

## Corpo técnico – Treinadores

O Caldas SC, na época 2017/2018 contava com 39 treinadores, incluindo estagiários e ajudantes.

*Tabela 4 - Treinadores por nível de formação*

Grau 3	1
Grau 2	11
Grau 1	5
Treinadores Estagiários	6
Monitores ou Treinadores Ajudantes	12
Treinadores de Guarda Redes	4

O Caldas SC, na época 2017/2018, tinha seis treinadores estagiários, que se encontravam a realizar o seu estágio curricular provenientes da Licenciatura de Treino Desportivo, da Escola Superior de Desporto de Rio Maior. Para além disso tinha sete jovens a realizar o seu estágio referente aos seus cursos profissionais, sendo quatro oriundos do Colégio Rainha Dona Leonor e três da Escola Secundária Rafael Bordalo Pinheiro.

## Corpo clínico e de apoio

O Caldas SC possuía um médico e um enfermeiro, dois massagistas e dois fisioterapeutas.

### 1.3.8. Atletas

O Caldas SC, na época 2017/2018, tinha cerca de 350 atletas. Na tabela seguinte não estão incluídos os jogadores da equipa do clube satélite, G.D. Peso, visto estes estarem inscritos pelo outro clube.

*Tabela 5 - Atletas inscritos na época 2017/2018 por escalão*

Seniores	24
Juniores	24
Juvenis	44
Iniciados	68
Infantil	56
Benjamim	52
Traquinas	42
Petizes	29

Tabela 6 - Evolução do número de atletas inscritos nas últimas 5 épocas

19/20	368
18/19	375**
17/18	350*
16/17	326
15/16	306

\* Para além dos 350 foram inscritos 19 atletas pela equipa do Peso.

\*\* Para além dos 375 foram inscritos 25 atletas pela equipa do Peso.

O Caldas suportava despesas com estes jogadores.

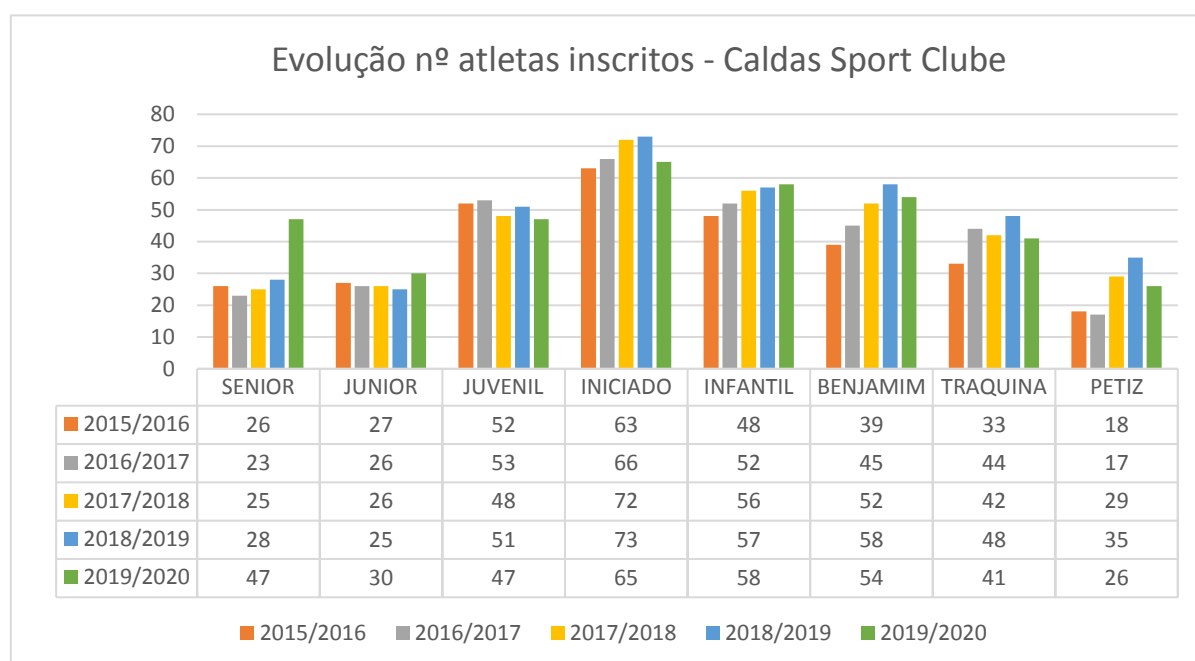


Figura 3 - Evolução nº de atletas do Caldas Sport Clube por escalão

- Analisando os dados referentes às últimas 5 épocas, concluímos ter sido na de 2018/2019 que o Caldas Sport Clube teve mais atletas inscritos. Seguramente o aumento do número de atletas nessa época face à anterior muito se deveu ao brilhante percurso da equipa sénior na Taça de Portugal, em 2017/2018. Outro possível fator que ajudou a esse acréscimo terá sido a presença dos jogadores seniores nas escolas, dado que os escalões que sofreram maior variação positiva foram os mais jovens [Benjamins, Traquinas e Petizes].

### 1.3.9. Comunicação e redes sociais

A comunicação deverá ser cada vez mais aposta dos clubes, porque é esta que faz interagir com o público-alvo, quer se trate de sócios, adeptos ou apenas simpatizantes e é através dela que os clubes tentam cativar mais pessoas para a vida ativa da instituição, seja como sócios, atletas, parceiros, patrocinadores, entre outros *stakeholders*.



Correia, Biscaia e Menezes (2014, p.60) afirmam que “não importa ter um bom serviço de desporto se não o dermos a conhecer”. Para os autores “as organizações de desporto têm de interagir com os praticantes, com as famílias, e com outros interessados. Os serviços têm de ser conhecidos e desejados e são precisos parceiros para o desenvolvimento.”

A gestão da comunicação e redes sociais do Caldas SC é feita por uma pessoa, em *part time*, ao contrário do que já acontece em alguns clubes da mesma divisão, onde já existe quase sempre alguém a tempo inteiro, de modo a criar interações com a população internauta, havendo clubes que já dispõem do seu próprio canal no Youtube ou no Facebook.

No final da época 2017/2018, a página de Facebook do Caldas SC tinha cerca de 15.000 *likes*. No início de dezembro de 2017 apenas tinha cerca de 7.000. O excelente percurso da equipa na Taça de Portugal e consequente divulgação dessa proeza nos “media” contribuíram, em muito, para tal aumento.

No início de dezembro de 2017 ainda não existia o Instagram oficial do Caldas SC, que apenas foi criado em fevereiro de 2018, tendo a conta, no final da época 2017/2018, cerca de 3300 seguidores.

O clube tem também um *website* (<https://www.caldassportclub.pt/>).

### **1.3.10. My Cujoo – Caldas TV**

Na época 2017/2018, no jogo Caldas vs Praiense, foi feita uma transmissão, a título demonstrativo, por parte da equipa do programa My Cujoo. O Caldas SC, à semelhança de muitos clubes da AF Leiria aderiu ao programa na época 2018/2019, permitindo fazer “*streams*” dos jogos, que só é utilizado nos jogos da equipa principal. Este programa permite marcar e registar os momentos de jogo, como os golos, as oportunidades de golo, as substituições de jogadores e a amostragem de cartões, sendo também possível apresentar a constituição das equipas.

### **1.3.11. Marketing**

Sá e Sá (2002, p.23) definem marketing desportivo como “o conjunto de ações e prestações, produzidas no sentido de satisfazer as necessidades, expectativas e preferências do consumidor desportivo.”

Shank e Lyberger (2015, p.22) definem um produto desportivo como “um bem, um serviço, ou uma combinação de ambos que é concebida para fornecer benefícios ao espectador desportivo, participante ou patrocinador”.

Ao nível do marketing o Caldas SC apostou na comercialização de licor de pastel de nata (em garrafas de 70 cl.), em parceria com a empresa A Marques Lda, que para além da sede e do bar do clube, foram também postos à venda em alguns cafés e bares da cidade, ao preço

unitário de 16 euros. Por cada garrafa vendida, três euros revertiam a favor do Caldas SC. No dia 24 de março, durante o período da manhã, o Caldas SC levou a cabo uma campanha especial de venda de *packs* compostos por uma garrafa do referido licor, um cachecol (no valor 6 euros) e um convite para o jogo com a U.D. Vilafranquense, ao preço de 20 euros. Esta campanha decorreu numa banca instalada na Rua Almirante Cândido dos Reis (também designada Rua das Montras).

O Caldas SC também apostou na venda de velas decorativas e porta-chaves, cada produto ao preço unitário de 3 euros, e de relógios.

Após a vitória do Caldas SC nos quartos de final da Taça de Portugal contra o SC Farense, o clube colocou à venda camisolas iguais às utilizadas pelos jogadores nesse encontro, a um preço de 20 euros, com personalização de nome e número incluída. As encomendas podiam ser feitas na sede do clube ou por email.

Aquando das meias finais contra o Desportivo das Aves o Caldas SC colocou à venda camisolas iguais às que os jogadores iriam utilizar no jogo, desta vez a um preço de 25 euros, também com personalização incluída.

O Caldas SC lançou a venda, ao preço de 6 euros, de um cachecol alusivo ao seu percurso na prova com as datas de realização das eliminatórias, nomes dos adversários defrontados e resultados obtidos. O clube também pôs à venda camisolas com os slogans “Eu acredito”, na parte frontal e “Ninguém passa na Mata”, nas costas, a um valor unitário de 6 euros, ou de 10 euros na compra de duas.

Integrado na campanha de angariação de novos sócios foi colocado, numa das principais artérias de acesso à cidade – na rotunda do McDonalds, - um *outdoor* com o *slogan* “Faz-te sócio e apoia o teu clube”.

Nos jogos do campeonato foram tomadas várias iniciativas, visando manter as boas assistências obtidas nos jogos da Taça de Portugal. Assim, para os jogos com o Torreense e Sintrense, quem apresentasse os bilhetes dos jogos da Taça de Portugal contra Aves e Farense, respetivamente, tinha entrada gratuita. O bilhete do jogo da segunda mão, contra o Desportivo das Aves, dava também, acesso gratuito ao Festival Internacional do Chocolate, que se realiza, anualmente, na vizinha vila de Óbidos.

Nos jogos contra Mafra, Loures e Vilafranquense, o Caldas SC comemorou o Dia dos Namorados, o da Mulher e o do Pai, em que tiveram direito a entrada gratuita, respetivamente, casais, mulheres e pais acompanhados de crianças. Cumulativamente com a campanha do dia da mulher, os sócios podiam fazer-se acompanhar por um convidado, “benesse” que se repetiu no jogo com o C.D. Fátima. No jogo com o G.S. Loures, e para celebrar o Dia da

Mulher, alguns jogadores distribuíram convites na Rua “das Montras” às mulheres que por ali passavam.

Nos últimos dois jogos em casa, contra o Alcanenense, que se disputou excecionalmente na Quinta da Boneca, e frente aos açorianos do Guadalupe, as entradas foram gratuitas, tendo, no último encontro, sido prestada homenagem à equipa pela sua brilhante prestação na Taça de Portugal.

Quanto à política do preço dos bilhetes praticada na época 2017/2018, os sócios do clube, nos jogos do campeonato realizados em casa, tinham entrada livre, existindo para os não associados, dois tipos de bilhetes: geral, a 6 euros, e jovem/sénior, a 4 euros. Atualmente, os sócios continuam com entrada gratuita, existindo um bilhete único, de não sócio, a 6 euros. Este valor é menor que o praticado pela maioria dos clubes na mesma competição, que, por norma, é de 7 euros.

Ao nível das redes socais, o Caldas SC apresentou dois passatempos: um aquando da criação do Instagram, e outro, aquando do Dia do Pai. No primeiro, foi oferecido um cachecol e no segundo uma camisola, ambos autografados. No primeiro era necessário publicar uma fotografia no Instagram com um adereço(s) do clube, identificar a página de Instagram do clube e gostar, quer da página de Instagram, quer da página de Facebook do Caldas SC. No segundo, bastava gostar da página de Facebook e comentar o *post* do passatempo identificando três amigos, não havendo limite de participações desde que fossem identificados amigos diferentes.

O Caldas SC publicou uns vídeos nas suas redes sociais com jogadores do plantel sénior a apelarem à presença dos sócios e adeptos nos jogos para apoiar a equipa. Para o jogo com o Torreense o convite foi feito pelo Luís Farinha, com o Loures pelo Thomas Militão, com o Vilafranquense pelo Rony, com o Alcanenense pelo Thomas Militão e o André Simões, dois jogadores que na sua carreira ainda só conheceram as cores do Caldas SC, e, sendo este último jogo disputado no campo da Quinta da Boneca, onde as equipas da formação treinam e jogam, o que dava mais simbolismo ao apelo daqueles jogadores, ali formados, e por último, com os açorianos do Guadalupe pelo capitão Rui Almeida.

### **1.3.12. Patrocinadores**

Masterman (2007) refere que o patrocínio no desporto foi uma oportunidade para se alcançar os objetivos publicitários a preços muito mais acessíveis.

Correia et al., (2014, p.66) afirmam que “o patrocínio constitui-se, cada vez mais, como uma fonte de financiamento das organizações desportivas”.

“O patrocínio no futebol é, sem dúvida, um dos patrocínios mais requisitados em todo o mundo” (Loureiro, 2018, p.47).

Loureiro (2018, p.47) afirma ainda que:

devido à necessidade financeira que os clubes de futebol apresentam tornou-se pertinente perceber quais são as motivações que levam as empresas a patrocinar um clube desportivo. Assim, os clubes desportivos vão ser capazes de oferecer produtos que vão de encontro às motivações dos patrocinadores, melhorando relações já existentes e criando novas oportunidades de patrocínio.

Alguns objetivos do patrocínio para o patrocinador são: criar identidade, aumentar notoriedade, aumentar referências nos media, melhorar a comunicação interna e a motivação dos colaboradores, identificar a empresa com determinados segmentos-alvo, promoção de vendas, promover contacto business-to-business, envolvimento na comunidade, aumentar as vendas, demonstração do produto, lançamento de produtos/serviços, estimular o ponto de venda e desenvolver novos canais de distribuição (Sá & Sá, 2002) .

No início da época havia dois tipos de patrocinadores: os que tinham direito a publicidade nos equipamentos das equipas e os que patrocinavam apenas com direito a publicidade em lonas, telas ou painéis expostos em redor dos campos de jogos da Mata e/ou da Quinta da Boneca.

Aquando da deslocação à Vila das Aves, para a disputa do jogo da 1ª mão das meias finais da Taça de Portugal, o Caldas SC decorou os 17 autocarros que transportaram a grande falange de adeptos que compunham a caravana, com imagens dos jogadores na parte da frente, com mensagens de apoio nas laterais e, nas traseiras, com um *spot* publicitário. Esses spots publicitários foram utilizados por empresas locais que neles fizeram publicidade, a troco do pagamento de determinada verba, sendo, assim, mais uma fonte de receitas para o clube.

No jogo da 2ª mão, disputado contra o C.D. Aves, no reabilitado Campo da Mata, também houve uma enorme procura para a colocação de lonas ou painéis publicitários no estádio, devido ao mediatismo e à expectativa criada à volta do jogo, tanto mais que o mesmo ia ser televisionado.

Uma novidade na época 2017/2018 foi o sorteio de um Nissan Juke oferecido pelo principal patrocinador do clube, o Grupo Auto Júlio. Foram impressos 200.000 (duzentos mil) bilhetes, sendo vendidos ao preço de € 0,20 (vinte cêntimos) cada, o que perfaz um valor total de € 40.000 (quarenta mil euros). Tais bilhetes podiam ser adquiridos na sede do clube, nos vários estabelecimentos do grupo Auto Júlio (postos de abastecimento e lojas de telemóveis) e ainda foram promovidos ao longo dos vários fins de semana, entre dezembro de 2017 e março de 2018, na Rua Dr. Miguel Bombarda. O valor comercial do automóvel era de € 16.000,00 (dezasasseis mil euros).

## 1.4. Futebol distrital

Analisando gráficos e tabelas presentes no livro: “O Valor Económico do Futebol Distrital” retiramos que:

- A Câmara Municipal de Caldas da Rainha foi a que mais apostou entre 2001 e 2012 a nível distrital no desporto.
- Da época 2011/12 para a época 2014/15 houve uma diminuição de clubes ao nível do concelho de Caldas da Rainha (13 -> 11). Ainda no que respeita ao número de clubes inscritos na AF Leiria, na época 2014/2015, o concelho de Caldas da Rainha figurava atrás dos de Leiria (37), Pombal (23) e Alcobaça (14).
- No concelho de Caldas da Rainha existiam 3979 habitantes por clube (época 2011/2012).
- Na época 2014/15 registou-se o segundo maior número de equipas inscritas na AF Leiria do concelho de Caldas da Rainha (62). Número apenas superado na época 2010/11 (63).
- No concelho existia uma média de 877 habitantes por equipa, na época 2011/2012.
- Entre as épocas 2009/2010 e 2014/15, a nível do concelho, houve um saldo negativo de menos um clube e um saldo positivo de mais oito equipas. A nível distrital houve um saldo negativo de menos 28 clubes e menos 1 equipa.

Em seguida são apresentados alguns gráficos, por mim construídos, com dados fornecidos pela Associação de Futebol de Leiria referentes às épocas 2015/2016 a 2019/2020.

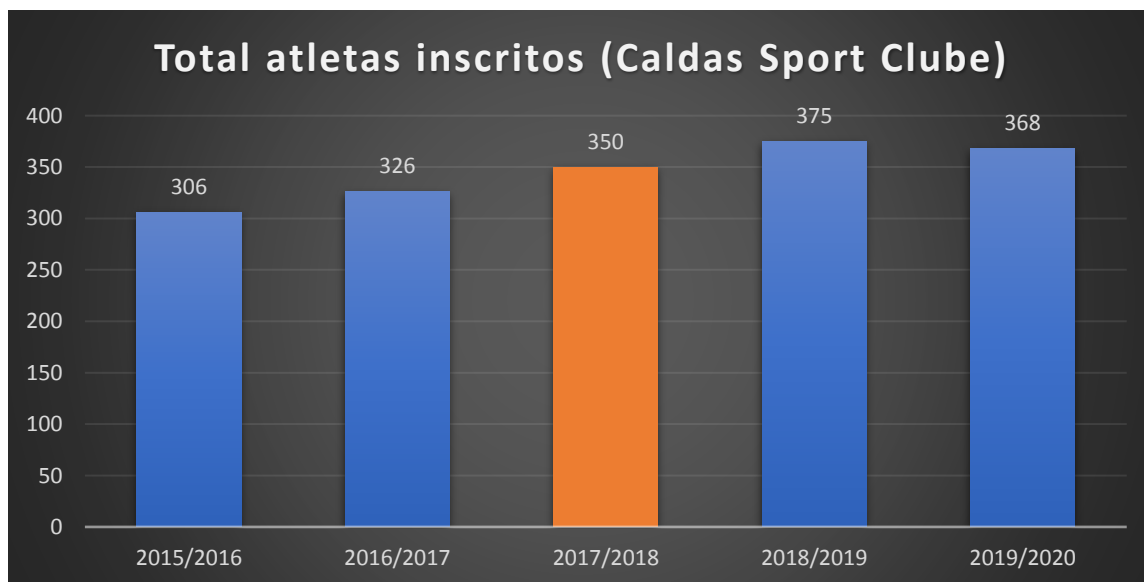


Figura 4 - Total de atletas inscritos – Caldas Sport Clube

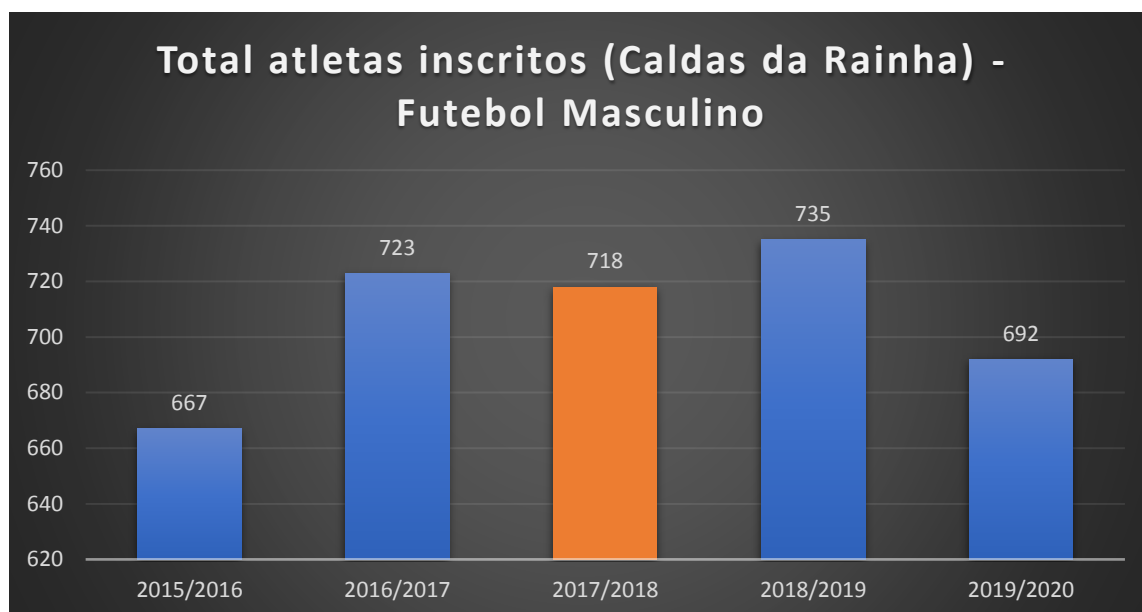


Figura 5 - Total de atletas inscritos – Caldas da Rainha – Futebol Masculino

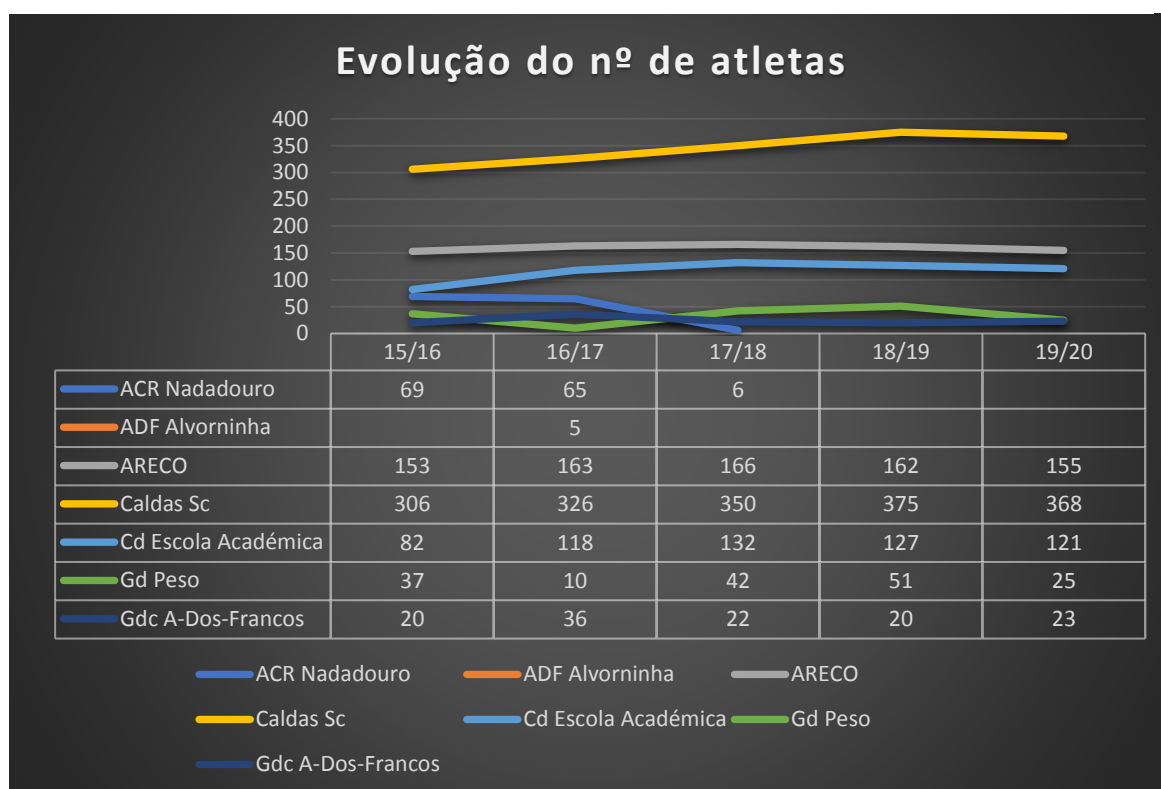
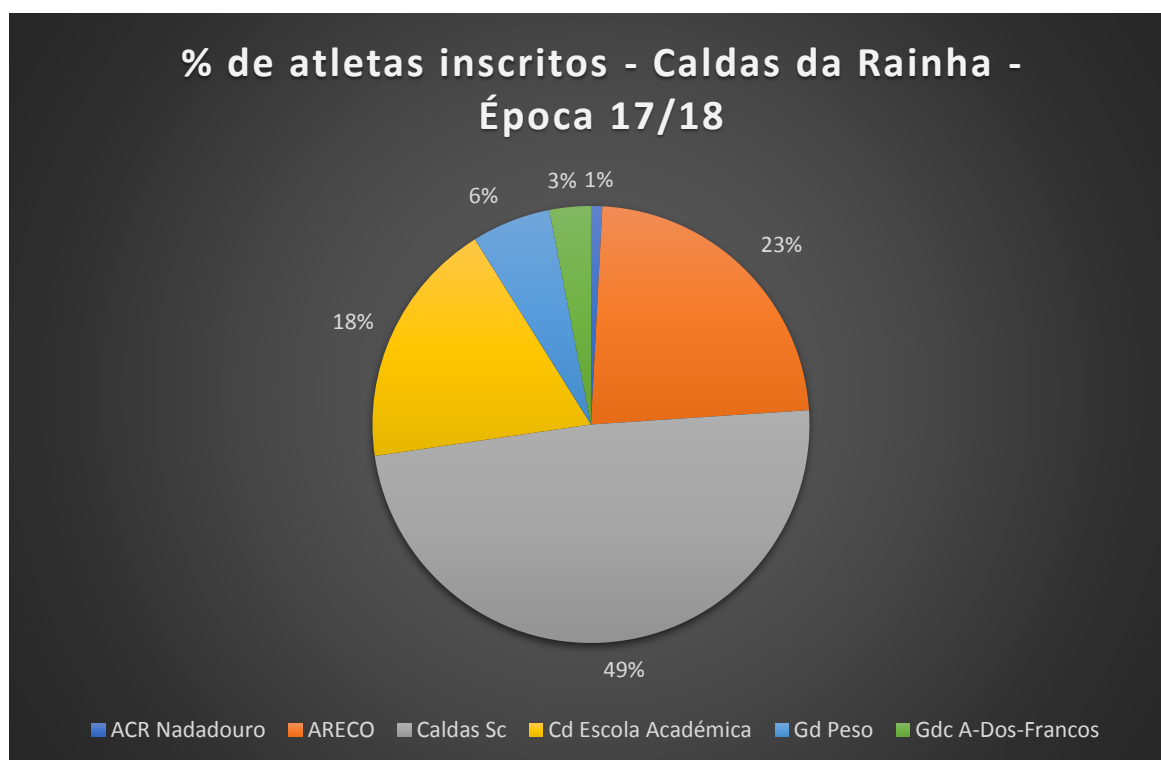


Figura 6 - Evolução do nº de atletas por clube – Caldas da Rainha



*Figura 7 - % de atletas inscritos por clube – Caldas da Rainha - Época 2017/2018*

- A percentagem de atletas inscritos pelo Caldas Sport Clube, face ao total de inscritos pelas várias equipas do concelho de Caldas da Rainha, considerando apenas o futebol masculino, tem vindo a subir nas últimas 4 épocas: 45, 49, 51 e 53% [Figura 4 e 5].
- A A.C.R. Nadadouro nas épocas 2018/2019 e 2019/2020 não inscreveu qualquer atleta na modalidade de futebol [Figura 6].
- O G.D. Peso na época 2019/2020 apenas inscreveu atletas seniores [Figura 6].
- A época 2016/2017 foi a única em que a ADF Alvorninha inscreveu atletas em futebol masculino, e apenas 5 [Figura 6].
- Na época 2017/2018, o Caldas inscreveu um total de 350 atletas, o que equivalia a 49% do total de atletas inscritos na AF Leiria, por clubes do concelho de Caldas da Rainha [Figuras 4, 5, 6 e 7].

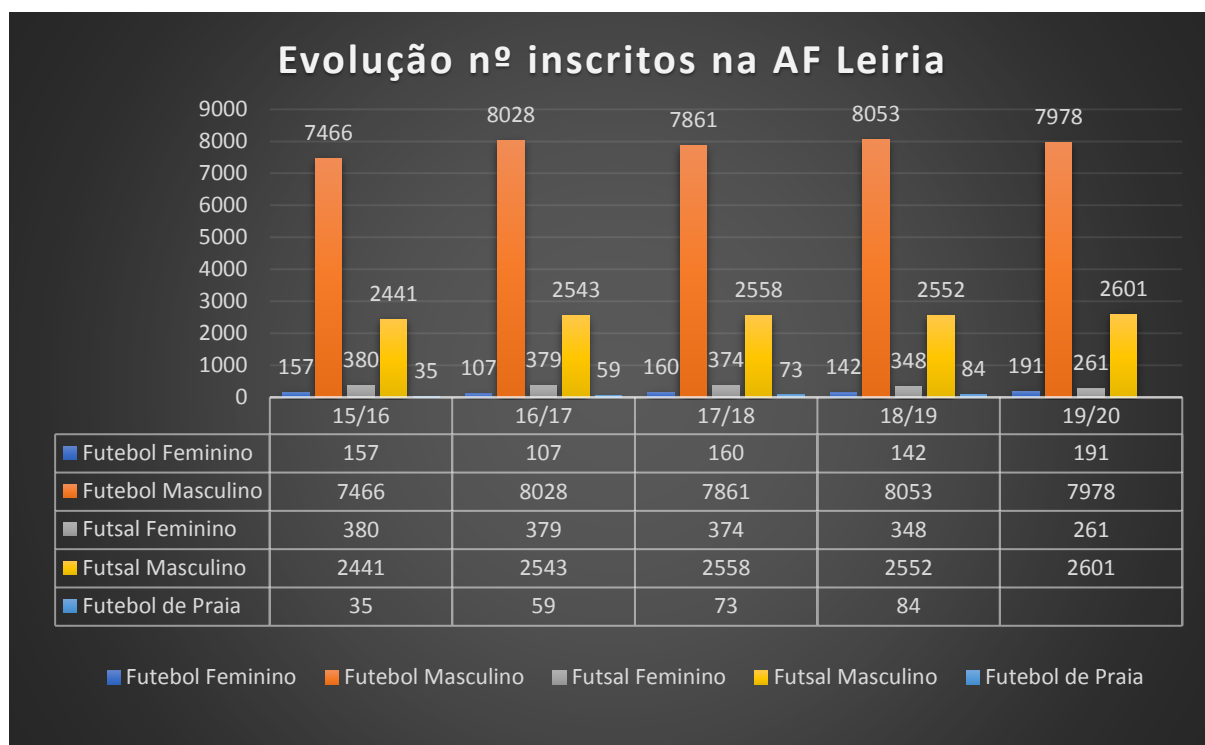


Figura 8 - Evolução do nº de Inscritos na AF Leiria por modalidade

- O Futsal é uma modalidade em franca expansão, conseguindo roubar ao futebol alguns dos seus praticantes. A nível do distrito verificou-se um aumento nas últimas 5 épocas do número de praticantes na vertente masculina [Figura 8].
- Em Portugal o Futebol de Praia está a atrair cada vez mais atletas, onde apenas se disputam competições oficiais no verão, altura que os campeonatos de futebol e futsal se encontram parados, permitindo assim aos jogadores conciliarem a prática das duas modalidades. No entanto, a vertente feminina ainda não se encontra com a mesma evolução. Só recentemente a Federação Portuguesa de Futebol assumiu a organização do Campeonato Nacional e mais recentemente ainda foi criada a Taça de Portugal de Futebol de Praia [Figura 8].



## 2. Realização da prática profissional

O estágio foi realizado de fevereiro a junho de 2018. Apesar de estar inicialmente planejado terminar a 31 de maio, mas foi prolongado até ao encerramento da época desportiva, o que aconteceu com o Dia do Caldas.

O local de trabalho foi na sede do Caldas SC, situada no Centro Comercial Avenida, na Rua do Jasmim em Caldas da Rainha, onde exerci atividade durante as horas de expediente, de segunda a sexta-feira, e aos sábados, domingos e feriados acompanhando os eventos e atividades do clube.

Durante o estágio, tive contacto direto e regular com o secretário geral, com o meu metodólogo, e, ainda, com a responsável pelo marketing e comunicação do clube.

Os objetivos foram definidos entre mim e o metodólogo de estágio, os quais passavam por: 1) estudar o funcionamento e dinâmica do clube, 2) ampliar os canais de comunicação do clube e 3) apresentar propostas para desenvolvimento e melhoramento organizacional.

Foram-me delegadas algumas funções a desempenhar: 1) introdução e gestão de dados relativos aos atletas; 2) criação e auxílio na gestão das redes sociais e comunicação do clube; 3) apresentação de projetos que visassem melhorar o funcionamento do clube.

As ações principais programadas para eu desenvolver eram: 1) colocar em funcionamento o *software* de gestão NGS (New Sport Generation); 2) levar a cabo uma campanha de angariação de novos sócios; 3) criar um Instagram oficial do Caldas SC, e como ações complementares: 1) levar a cabo uma ação de promoção do Caldas SC junto dos comerciantes, 2) reativar a *newsletter* semanal do clube. De todas as ações previstas apenas não foi possível efetuar a reativação da *newsletter* do clube, devido ao elevado volume de trabalho aliado ao facto desta rubrica depender de terceiros nomeadamente os treinadores das equipas de formação, foi-me demonstrada pelo clube a intenção de dar prioridade a outras tarefas, nomeadamente à reativação do programa NGS.

Sendo eu um grande entusiasta do Caldas SC já tinha vários conhecimentos da história do clube, mas para este estágio procurei informar-me mais detalhadamente sobre a sua realidade e para isso ajudou bastante a análise efetuada a dois documentos fundamentais no funcionamento do clube: o regulamento interno e as linhas orientadoras para o departamento do futebol juvenil.

Enquanto seguidor regular dos canais de comunicação do clube, vinha notando, nos mesmos, a existência de algum défice qualitativo, nomeadamente nas redes sociais, onde só existia o Facebook, com uma imagem pouco atrativa e que carecia de maior interatividade. Coincidindo com o início do meu estágio, chegou ao clube uma colaboradora, para gerir a comunicação e

as redes sociais, com a qual colaborei em diversas tarefas, sendo uma delas a criação do Instagram oficial do clube.

O sucesso do Caldas SC na Taça de Portugal na época 2017/2018 – em que só foi eliminado pelo Clube Desportivo das Aves nas meias-finais da competição, feito inédito para uma equipa do terceiro escalão do futebol português, que só tinha anteriormente sido alcançado por outras duas equipas: o Leixões, em 2001/2002 e o Lusitânia de Lourosa em 1993/1994, -trouxe uma enorme afluência de sócios e adeptos à sede do clube, aumentando bastante o volume de trabalho nos serviços de secretaria, pelo que a funcionária responsável pela introdução da diversa informação no *software* de gestão NGS, teve de deixar, a partir do final de dezembro, essa tarefa para segundo plano, por manifesta falta de tempo.

Quando em março comecei a trabalhar na sede, passei a ser o responsável pela introdução no software dos dados constantes das fichas de jogo, dos petizes aos seniores, tarefa que pelos motivos anteriormente referidos se encontrava em atraso, desde janeiro.

As tarefas realizadas podem ser classificadas como de carácter pontual ou contínuo. As de carácter pontual são, por exemplo, os eventos e campanhas realizados, em que foi feito um planeamento, executado e aferido se o objetivo foi conseguido, decorrendo num horizonte temporal delimitado e por norma curto. Quanto às de carácter contínuo foram as tarefas que se prolongaram durante todo o meu estágio.

De seguida é apresentado um quadro, com as diversas tarefas realizadas durante o estágio e respetiva cronologia.

*Tabela 7 - Quadro das tarefas realizadas no estágio*

		<i>Fevereiro</i>	<i>Março</i>	<i>Abril</i>	<i>Maió</i>	<i>Junho</i>
<b><i>Caráter Pontual</i></b>	<i>Legalização da claque "Sector 1916"</i>	X				
	<i>EB Bairro da Ponte</i>		X			
	<i>Campanha novos sócios</i>		X	X		
	<i>"Caldas nas Montras"</i>			X		
	<i>Torneio 25 de Abril</i>			X		
	<i>Encontro de Futebol de Rua</i>				X	
	<i>Dia da Mãe</i>				X	
	<i>"Claque por um dia"</i>				X	X
	<i>Dia do Caldas</i>					X
	<i>Jogo Solidário</i>					X
	<i>Gala do Caldas SC</i>					X
<b><i>Caráter Contínuo</i></b>	<i>Software NGS</i>		X	X	X	X
	<i>Ajuda nas Redes Sociais</i>		X	X	X	X

## **2.1. Ações principais**

### **Software NSG – New Sport Generation**

O *Software* New Sport Generation permite aos clubes fazerem uma série de operações, como os registos das presenças nos treinos dos vários atletas, o processamento do pagamento do ordenados e recebimento das mensalidades referentes aos jogadores da formação, registo dos jogos e respetivas incidências, entre outras coisas. Durante o estágio fiquei responsável pelo registo das fichas de jogo das diversas equipas. Para a execução das minhas funções, foi necessário criar fichas de atletas que ingressaram no clube após janeiro, tendo sido também criados registos das competições começadas a disputar a partir de janeiro. Nas fichas de atletas criadas, era exigido o preenchimento de uma série de informações, como a data de nascimento, o nome, o número da licença, o tipo de contrato, a data do exame médico, a fotografia, a altura e o peso, a posição, o número da camisola, o clube anterior, a morada e os contactos, e, no caso de atletas menores, a filiação e os respetivos contactos. Antes da introdução das informações constantes na ficha de jogo foi preciso criar os respetivos jogos no software, escolher a equipa, a competição, a jornada, a data e hora, o local e qual a duração do jogo. Depois devem registar-se os jogadores convocados, e posteriormente, as incidências decorrentes do jogo como: os marcadores de golos e os minutos a que os mesmos aconteceram, o tempo de utilização de cada jogador, os cartões mostrados.

### **Apoio nas redes sociais nos jogos do Caldas SC**

Nos jogos da equipa sénior fiquei responsável pela divulgação nas redes sociais do onze inicial, e para isso utilizei uma aplicação móvel denominada Lineup11 e contei com a preciosa ajuda de um elemento da equipa técnica responsável pelo audiovisual, David Silva, que após o final da palestra do treinador, José Vala, onde divulgava o onze titular, entrava em contacto comigo e informava-me a constituição da equipa. Elaborado o escalonamento da equipa na aplicação disso dava conta à responsável pela comunicação, com vista à sua difusão nas redes sociais do clube.

Para além do onze inicial, quando se tratava de jogos fora, e porque a responsável não marcava presença nesses jogos, era eu que ficava responsável por lhe comunicar as várias ocorrências do jogo (início do jogo, intervalo, fim do jogo, golos e respetivos marcadores) e pelo envio de fotografias do jogo, também com vista à sua divulgação.

### **“Caldas nas Montras”**

No dia 16 de abril de 2018, em vésperas do jogo da segunda mão das meias finais da Taça de Portugal, contra o Clube Desportivo das Aves, organizei, na cidade, uma campanha de venda de cachecóis essencialmente junto dos lojistas da Rua Almirante Cândido dos Reis

(vulgo Rua das Montras) e da Rua Heróis da Grande Guerra. Cada cachecol tinha o preço de € 6,00. Nessa campanha contei com a preciosa colaboração de três jogadores do plantel sénior, Vítor Rodrigues, Odair Júnior e Felipe Ryan. O intuito da iniciativa era o de “aproximar” a cidade ao clube, em especial aos lojistas e comerciantes. O objetivo foi conseguido tendo sido vendidos mais de 20 cachecóis em pouco mais de uma hora. As pessoas acolheram bem a iniciativa e receberam carinhosamente os jogadores nas suas lojas, houve ainda tempo para fotografias e autógrafos. O sentimento transmitido por quem se cruzava com os jogadores era o de uma grande crença no virar da eliminatória, apesar de na 1ª mão o resultado ter sido desfavorável ao Caldas SC (0-1), marcando presença no Estádio Nacional, no Vale do Jamor, o que infelizmente não veio a acontecer, pois a vitória sorriu de novo à equipa de Vila das Aves (1-2), após prolongamento.

A ideia da campanha foi da minha autoria, tendo-a apresentado ao meu metodólogo ainda antes do começo do estágio, no decorrer do qual fui responsável pelo seu planeamento e execução.

## **Campanha novos sócios**

No dia 31 de março o clube lançou uma campanha de angariação de novos sócios com o *slogan*: “Faz-te sócio e reserva o teu bilhete” e que possibilitava a quem se fizesse sócio até ao início da venda dos bilhetes para o jogo Caldas SC - Desportivo das Aves ter a garantia da aquisição de bilhete para aquele jogo.

Durante a manhã do dia 31 de março, acompanhado pelo jogador Diogo Clemente, estivemos nas ruas de Caldas a distribuir *flyers* sobre a campanha, onde estavam explicadas as tipologias de sócios e os valores das respetivos quotas. A campanha gerou 55 novos sócios no dia 2 de abril e 4 no dia seguinte, sendo de realçar que ao terceiro dia (4 abril), e já com os bilhetes para o jogo da Taça de Portugal disponíveis para venda, ainda se verificou a inscrição de mais 67 novos sócios com direito a compra de bilhetes, pelo que no final desse dia teve de ser publicado nas redes sociais do clube o aviso de que, devido à enorme adesão de novos associados, deixaria de ser possível a garantia de bilhetes de entrada a quem se fizesse sócio a partir do dia seguinte à divulgação daquele aviso (5 de abril). O objetivo foi conseguido, conseguindo em três dias angariar 126 novos sócios.

## **Legalização da claque “Sector 1916”**

Aquando do jogo da primeira mão das meias finais da Taça de Portugal, em Vila das Aves, houve uma reunião prévia entre as direções dos dois clubes, tendo sido transmitido aos dirigentes do Caldas SC que o Comando Territorial da GNR de Vila das Aves fizera saber que para a claque do Caldas SC – “Sector 1916” – poder entrar no estádio com os seus materiais (megafone, tarjas, tambores e bandeiras) teria de estar legalizada, isto é, registada como GOA

– Grupo Organizado de Adeptos, no IPDJ - Instituto Português do Desporto e Juventude, entidade que regulamentava as claques em Portugal. O clube comunicou-nos essa exigência legal, e nós decidimos avançar com o registo do GOA no IPDJ, pelo que convocámos uma assembleia geral de sócios onde foi votada e aprovada a legalização da claque e consequente criação de uma associação e a eleição dos órgãos sociais da mesma, nascendo assim a Associação Sector 1916.

Para a realização desta tarefa realizei bastantes pesquisas para perceber quais os passos que teriam de ser dados e respetivos locais, tendo sido necessário fazer uma gestão rigorosa do tempo, pois este escasseava.

Com vista à celebração da escritura, foi necessário fazer um pedido online, no Portal do Cidadão, do Certificado de Admissibilidade de Firma ou Denominação, tendo, neste pedido sido solicitada a denominação pretendida para a associação, definindo o CAE (Código das Atividades Económicas) principal (93192) e secundário (94991), o objeto social, ou seja a finalidade a prosseguir pela associação, o local da sede e a sua natureza jurídica, que no caso se trata de uma associação de direito privado.

Após termos recebido aquele certificado foi possível celebrar a escritura pública no Cartório Notarial de Óbidos, no dia 16 de fevereiro de 2018, tendo sido necessário apresentar o respetivo certificado juntamente com a ata da assembleia geral constitutiva. Com a colaboração do notário foram elaborados e aprovados os estatutos. Após a conclusão do processo, o notário promoveu a publicação, no Portal da Justiça, do ato da constituição da Associação Sector 1916 e efetuou o pedido *online* para a inscrição no Registo Nacional de Pessoas Coletivas, e a subsequente emissão do Cartão de Pessoa Coletiva.

Posteriormente procedemos à abertura de conta bancária em nome da Associação, na *Caixa Geral Depósitos*.

Por último, foi participado o início da atividade no serviço de finanças local.

Para a inscrição do GOA no IPDJ foi necessário preencher e remeter ao IPDJ um formulário com a identificação da claque e a do seu principal responsável, a que foi necessário, ainda, anexar vários documentos (cartão do cidadão do responsável, publicação do ato societário em Diário da República ou *on-line* no Portal do Ministério da Justiça, ata da assembleia geral de constituição da associação e eleição dos corpos sociais, cópia dos estatutos e cópia do cartão de identificação de pessoa coletiva).

Também foi necessária a criação e envio de um registo dos elementos do GOA, pois segundo o artigo 15º.1, da Lei n.º 39/2009, de 30 de julho (na redação que lhe foi dada pela Lei n.º 113/2019, de 11 de setembro) devem ser facultados os seguintes dados dos membros das claques: nome; número do cartão do cidadão; data de nascimento; fotografia; filiação, caso

se trate de menor de idade; morada e contactos telefónicos e de correio eletrónico. Foram inscritos 48 elementos do Sector 1916. Juntamente com a Força Negra, claque da Sanjoanense, eram as únicas claque legais, de clubes a competir no Campeonato de Portugal na época 2017/2018. Cabe ao promotor do espetáculo desportivo (Caldas SC) manter esse registo atualizado, artigo 8º.1.n, da citada lei, (na redação que lhe foi dada pela Lei n.º 52/2013, de 25 de julho) e efetuar o seu envio trimestral à APCVD e às forças de segurança (artigo 15º.2 do mesmo diploma legal, na redação que lhe foi dada pela Lei n.º 113/2019, de 11 de setembro).

Analisando a legislação em vigor, nomeadamente o artigo 14.º 1, na nova redação da Lei n.º 113/2019, de 11 de setembro, verifica-se que para efeitos do registo, a fazer, atualmente, junto da APCVD, os GOAs têm de ser constituídos previamente como associações. De referir que nos termos do artigo nº 46 da Constituição da República Portuguesa os cidadãos têm liberdade de constituir associações, desde que estas não se destinem a promover a violência e os respetivos fins não sejam contrários à lei penal.

O objetivo foi conseguido tendo sido possível legalizar a claque num tempo *record*, menos de um mês, tendo chegado o documento a tempo do jogo na Vila das Aves.

### **“Claque por um dia”**

Nos dias 30 de maio, 1 e 5 de junho realizou-se a Semana da Criança, contando com a presença de alunos das várias escolas primárias e pré-primárias do concelho. Devido à excelente prestação do Caldas SC na Taça de Portugal, o local teria de ser logicamente a Mata Rainha D. Leonor, em Caldas da Rainha, na qual se situa o Campo da Mata, e, claro está, sob o mote “Mata Encantada”, nome pelo qual esta época começou a ser conhecido o Campo da Mata, atendendo ao facto de o Caldas SC ali ter conseguido eliminar o Arouca, a Académica e o Farense da Taça de Portugal, clubes que eram, em teoria adversários mais fortes, pois tanto a Académica como o Arouca eram de um escalão superior e o Farense, embora do mesmo campeonato, era um dos candidatos à subida de divisão, o que veio a acontecer. O Caldas SC “abriu” as portas do seu estádio às crianças para nele ser recriado o tema “Claque por um dia”, em que as crianças se colocavam na pele de elementos de uma claque e eram incentivadas a entoar cânticos da claque Sector 1916, ensinadas por alguns dos seus membros. A ideia foi-me proposta pelo meu metodólogo, ficando eu responsável pela organização da iniciativa. Para esta iniciativa contei com a preciosa ajuda de dois membros da claque. O clube disponibilizou camisolas para nós vestirmos e trouxemos algum material da claque - faixa, megafone, bandeira, tambor e a mascote (um panda de peluche). O objetivo foi conseguido, tendo por certo proporcionado uma experiência única às crianças, e que para nós também foi bastante marcante, pois muitas das crianças mostraram já conhecer as nossas músicas, algo de que nós não tínhamos noção.

## **2.2. Ações complementares**

### **Jogo solidário a favor do Pedrinho - Amigos do Militão Vs Amigos do Rui Almeida**

Ao tomar conhecimento do caso do Pedro Querido, “Pedrinho”, um menino portador de hipotonia generalizada, residente numa freguesia do concelho de Caldas da Rainha, e que se encontra em tratamentos em Espinho, tendo estes um valor elevado, sugeri que se realizasse um jogo de beneficência a seu favor, opondo uma equipa de amigos do Rui Almeida aos amigos do Thomas Militão (respetivamente, capitão e vice capitão da equipa sénior do Caldas SC). A resposta do meu metodólogo, Rui Almeida, - um dos principais intervenientes na iniciativa, - e da direção do clube foram positivas, ficando a cargo dos “padrinhos” desta iniciativa a formação das suas equipas.

O jogo realizou-se no dia 3 de junho de 2018, no Campo da Mata, e as equipas, foram capitaneadas pelo Rui Almeida e pelo Thomas Militão, contando com a presença de jogadores e ex-jogadores do Caldas SC e amigos. Nesse lote de amigos destaque para a presença de um jogador da equipa de voleibol do Sporting Clube das Caldas e de um jogador do Caldas Rugby Clube, o que atesta o espírito de solidariedade que impera no desporto caldense. O objetivo foi conseguido tendo sido angariados € 1000 euros (€ 500 euros do peditório, € 200 de receitas do bar e € 300 provenientes de ofertas dos jogadores envolvidos), montante que foi entregue, em cheque, à família do “Pedrinho” no decorrer da Gala do Caldas SC, no dia 13 de junho.

Também o Caldas SC, ao tomar conhecimento da situação do “Pedrinho”, prontamente, se disponibilizou para oferecer uma camisola autografada pelo plantel sénior, a fim de ser sorteada por quem fizesse um donativo através de transferência para a sua conta bancária. Assim, na companhia do capitão Rui Almeida, fizemo-nos deslocar a sua casa para fazer a entrega da camisola aos pais e ficarmos também a conhecer o pequeno Pedrinho. [Anexo B]

### **Presença dos jogadores João Rodrigues, Diogo Clemente, Odair e Felipe Ryan na Escola do Bairro da Ponte**

Uma das ideias que tinha em mente era a de o “Caldas ir às escolas”, e isso aconteceu. Com efeito, alguns dos jogadores do clube foram ao Colégio Rainha Dona Leonor, à Escola Básica do Bairro da Ponte e aos *Koalas* - creche, jardim de infância e ATL. Os convites para a presença dos jogadores surgiram por parte dos responsáveis daquelas escolas.

No dia 16 de março, eu estive presente na EB do Bairro da Ponte juntamente com os jogadores do plantel sénior João Rodrigues (“Tarzan”), Diogo Clemente, Odair e Felipe Ryan, registando o momento com fotografias. Os jogadores deram autógrafos às crianças, tiraram

fotografias e brincaram com elas, tendo sido interessante ver a interação que se estabeleceu. Foi de certeza uma manhã muito bem passada quer para os miúdos, quer para os jogadores.

## **Deslocação à Vila das Aves**

O jogo da primeira mão das meias finais da Taça de Portugal, realizado no dia 28 de fevereiro de 2018, em Vila das Aves, foi uma autêntica romaria ao norte do país, tendo o clube e o município caldense colocado à disposição da população, com vista à deslocação, 17 autocarros (ao preço de 10 euros por pessoa). Um desses autocarros, foi destinado em exclusivo à claque, que ocupou todos os lugares. Foi uma viagem marcante, que nem a chuva, nem o facto de a hora tardia do regresso, por volta das 4 horas da manhã, demoveu os adeptos caldenses de viajarem e de prestar ruidoso apoio à sua equipa.

Esta deslocação deu muito trabalho a preparar, e envolveu várias pessoas, tendo eu ficado responsável pela venda dos bilhetes destinados ao Sector 1916 e pela disposição do pessoal no autocarro. O valor da viagem incluía duas refeições (“porco no espeto”), sendo uma à chegada a Vila das Aves (lanche) e outra antes do regresso (jantar), pois o jogo foi realizado ao princípio da noite.

Os bilhetes para o jogo tinham o custo de 5 euros para sócios e 10 euros para não sócios.

## **Caldas Sport Clube vs Clube Desportivo das Aves**

O jogo Caldas SC - Desportivo das Aves, a nível logístico, foi o maior desafio da época, pois tratava-se de uma meia final da Taça de Portugal, e a organização de um jogo destes acarreta grandes exigências, a começar pelas obras que tiveram de ser feitas para melhorar o estádio de modo a criar condições para poder receber esse jogo, essencialmente em termos de sinalética, videovigilância, criação de duas zonas, uma para a imprensa e outra para os convidados, marcação e numeração de lugares, abertura de corredores de emergência devidamente sinalizados, e ainda a melhoria do relvado, o qual levou um tratamento, que consistiu entre outras coisas na plantação de relva nalguns sítios e aplicação de 300 kg de semente noutros.

De modo a facilitar o trabalho da responsável pela acreditação, na véspera do jogo ajudei, fazendo uma listagem com a identificação dos elementos dos *staffs* e suas funções.

Quando os bilhetes do jogo chegaram, eu, em conjunto com uma funcionária do clube, procedemos à sua conferência e ordenação por bancada, porta e sector, a fim de se proceder à sua venda ao público.

No início das obras de requalificação do Campo da Mata, desloquei-me ao local, onde fotografei o relvado, as bancadas e as restantes instalações, a fim de serem enviadas à Federação Portuguesa de Futebol.



## **Campanha Dia da Mãe**

No dia da mãe, 6 de maio, e no decorrer do jogo dos Iniciados A contra o Atlético Clube Marinhense, fomos junto das mães presentes e convidámo-las para se deixarem fotografar segurando um balão com a inscrição “Feliz dia da Mãe”, tendo as fotografias sido posteriormente publicadas no Facebook do Caldas SC. Imperou nessa iniciativa bastante desportivismo e a ela aderiram alguns familiares dos jogadores do Marinhense.

## **Campanhas realizadas no Centro Comercial La Vie e no Oeste Lusitano**

O Caldas SC esteve presente no Festival Oeste Lusitano, dedicado ao cavalo de raça Lusitana, no Parque D. Carlos I, com uma banca, onde vendia petiscos, bebidas e onde havia, também, *merchandise* disponível para quem quisesse comprar. De referir que os jogadores Tiago Paixão, Marcelo Santos, André Simões e Filipe Cascão estiveram numa noite a dar autógrafos.

Outra iniciativa que o Caldas SC levou a cabo, foi uma campanha de venda de *merchandise* no Centro Comercial La Vie, na cidade, que contou com duas sessões de autógrafos de jogadores.

Em ambas as iniciativas fui responsável pela escolha e organização do material que iria ser posto à venda.

## **Clipping – Repositório de artigos sobre o Caldas SC publicados na imprensa**

Foi-me pedido que criasse um repositório de artigos de imprensa, relacionados com a campanha do Caldas SC, pois graças à brilhante época a nível da Taça de Portugal, reportagens e notícias não faltaram. De referir que o clube foi alvo de três reportagens do Programa da Sport TV – “ReportTV”, intituladas “Ninguém Passa na Mata Encantada”, “Ainda não acabou” e “Orgulho da Mata Encantada”. O presidente do Caldas SC, Jorge Reis, marcou presença nos estúdios da Sport TV para uma entrevista e esteve presente na “A Grandiosa Enciclopédia do Ludopédio” (RTP). O Caldas SC recebeu nas suas instalações uma equipa do programa da RTP 1 “5 para a Meia Noite” e foi convidado a estar presente nos estúdios durante uma emissão a transmitir, em direto, do referido programa. Devido à indisponibilidade de grande parte do plantel da equipa senior, foi-me pedido para convidar elementos da claqué, para integrar a comitiva.

## **Lista com os contactos dos patrocinadores**

Uma das tarefas que realizei durante o estágio foi a criação de uma lista dos patrocinadores ativos do clube (pagantes), indicação das respetivas áreas de negócio, produtos e serviços, localização e contactos, de modo a facilitar a comunicação entre o clube e os mesmos. Para realizar esta tarefa, o secretário geral forneceu-me uma lista dos patrocinadores publicitados nos equipamentos das diversas equipas, e de seguida fui ao Campo da Quinta da Boneca fazer um levantamento das lonas publicitárias que estavam expostas em redor do campo. Ficou, assim, finalizada a lista, mas não sem antes ter falado com a direção para confirmar a sua exatidão.

## **Torneio 25 de Abril**

No dia 25 de Abril o Caldas SC realizou no Campo da Mata o Torneio do 25 de Abril, que contou com a presença de 9 equipas, 4 no escalão Traquinas A (Caldas SC, Alfeizerense, Atouguiense e NS Rio Maior) e 5 no escalão Traquinas B (Caldas A e B, Alfeizerense, Moçarriense e Atouguiense). Da parte da manhã competiram os Traquinas B e da parte da tarde os Traquinas A. De realçar que neste torneio não existiu classificação e que o prémio simbólico atribuído a cada participante foi um cravo vermelho acompanhado de um pequeno texto sobre o 25 de Abril. Prestei apoio na organização do torneio.

## **X Encontro de futebol de rua - Petizes - Parque Dom Carlos I**

No dia 19 de maio de 2018 realizou-se o X Encontro de Futebol de Rua, no escalão de Petizes, no Parque Dom Carlos I, em Caldas da Rainha. Foram realizados 21 jogos, de 3 para 3. Cada jogo tinha a duração de 20 minutos e cada equipa realizou 3 jogos. Os primeiros jogos tiveram início às 10h e os últimos às 12.30h. Estiveram representados 8 clubes, com 14 equipas: Andorinhas, ARECO/Coto, Caldas SC (A, B e C), Bombarralense, Alfeizerense (A, B e C), Atouguiense (A e B), Peniche (A e B) e Biblioteca, perfazendo um total de 14 equipas. Neste encontro prestei colaboração, ajudando a montar e desmontar os campos (balizas e sinalizações) e fotografando.

## **Homenagem por parte do Caldas Rugby Clube à equipa sénior do Caldas SC**

No dia 21 de abril o Caldas Rugby Clube homenageou o plantel do Caldas SC, no intervalo do jogo contra o Clube Rugby São Miguel, onde marcou presença o presidente da Câmara local, Tinta Ferreira, o vereador do desporto, e os presidentes das duas Juntas de Freguesia da cidade, Vítor Marques e Jorge Varela, tendo sido entregue pelo presidente do Caldas Rugby Clube - Eduardo Pecegueiro, uma camisola do clube, assinada pelos seus jogadores seniores e oferecida ao Caldas SC. Estive presente, e tirei algumas fotografias.

## **Gala do Caldas SC**

O Caldas SC realiza anualmente uma Gala que serve para comemorar o aniversário do clube, onde são entregues: os prémios de melhores marcadores dos seniores, juniores, juvenis e iniciados, em colaboração com o Quiosque Bernardino; o prémio para o jogador mais regular dos Seniores, em colaboração com a Papelaria Pitau; e os Prémios Pelicano que servem para premiar quem, naquele ano, se destacou no clube, existindo prémios para o melhor atleta, o jogador revelação, o melhor treinador, o melhor colaborador, o melhor seccionista ou dirigente e a equipa do ano. Os nomeados foram escolhidos pela comissão de futebol, e a votação, foi divulgada no Facebook do clube e aberta a quem quisesse votar. Dentro dos prémios Pelicano ainda existe lugar à atribuição dos prémios Gratidão que servem para homenagear pessoas ou entidades que se destacaram na ajuda ao clube e o prémio Dedicação, que como o nome indica, é atribuído a figuras que se dedicam, de corpo e alma, ao clube. Este ano realizou-se no dia 13 de junho, no Centro Cultural e de Congressos de Caldas da Rainha, e eu fiquei encarregue de levar para o espaço vários materiais como: os prémios, os envelopes com os nomes dos vencedores, os diplomas e *pins* a serem entregues a quem completou 25, 50 ou 75 anos de associado, as bandeiras e porta-bandeiras e algum material que serviu para decorar o palco como: bolas e “bandeirolas” com o símbolo do Caldas SC. Ainda ajudei no transporte das refeições para os artistas convidados e defini a sequência das entregas dos prémios e diplomas, de modo a facilitar e agilizar a cerimónia.

## **Dia do Caldas**

O clube leva a efeito, desde há alguns tempos o “Dia do Caldas”, que marca o encerramento da época desportiva, iniciativa que permite uma saudável confraternização entre os atletas dos vários escalões, desde os petizes aos seniores, realizando-se, no Campo da Mata, jogos amigáveis de equipas de escalões mistos, de petizes e traquinas, benjamins e infantis (Sub12 e sub13) e iniciados, juvenis, juniores, seniores e veteranos, conforme distribuição por mim efetuada. Este ano [2018] o dia do Caldas decorreu no dia 16 de junho.

Destaque para a entrega dos prémios de melhor aluno, melhor companheiro e do jogador mais assíduo de cada equipa da formação.

O clube proporcionou um almoço-convívio a todos os participantes e seus familiares, estando disponíveis dois insufláveis para as crianças poderem brincar, e, no final ainda houve tempo para a foto de família.

## 2.3. Dificuldades e resoluções

Uma das grandes dificuldades com que nos deparámos na execução das diversas atividades teve que ver, essencialmente, com a escassez de tempo e com alguns imprevistos com que não contávamos.

Com efeito:

A obrigatoriedade da legalização da claque foi comunicada aos dirigentes do Caldas SC a poucos dias do jogo na Vila das Aves, tendo-se revelado como um processo algo burocrático, revestido de alguma complexidade e morosidade.

Exemplo disso, é o facto de ter de ser constituída, formalmente (por escritura pública), uma associação, com estatutos aprovados.

Para tal era necessário, recolher previamente várias informações sobre os seus membros, bem como obter vária documentação. Assim, com vista à celebração da escritura era indispensável obter um certificado de admissibilidade de firma ou denominação, no Registo Nacional de Pessoas Coletivas (RNPC), cuja emissão demora sempre alguns dias, pelo que tivemos de optar por um pedido urgente, com vista ao ganho de algum tempo, embora com custos mais elevados. No processo, contámos com a preciosa ajuda do vereador municipal do pelouro do desporto, com quem nos reunimos, e prometeu empenhar-se, junto do IPDJ, numa breve resolução do assunto, e, ainda, com a prestimosa colaboração do secretário geral do Caldas SC.

Quanto ao “Caldas nas Montras”, estava previsto realizar-se mais cedo, mas as condições climatéricas, em especial a chuva, que assolou fortemente a região naqueles dias, foi uma grande contrariedade, que atrasou a iniciativa nalguns dias. Quando o mau tempo deu tréguas, foi possível realizar o evento, e num dia belo e soalheiro. A atividade estava planeada para durar mais tempo, mas como tivemos a visita de um jornalista do jornal A BOLA [reportagem no anexo A], que tivemos de acompanhar aos locais por ele indicados, onde tinha programado obter elementos e fotografias para a sua reportagem. Outra razão para o atraso foi o facto de a equipa passar a efetuar treinos diurnos, pelo que os jogadores nem sempre se encontravam disponíveis.

Relativamente ao programa NGS, houve alguns casos de omissões ou de informações contraditórias nas fichas de jogo, como, por exemplo, o facto de as vinhetas de alguns dos jogadores terem sido retiradas das fichas, ou mal cortadas, não sendo possível ler os respetivos nomes. Ocorreu também um erro no preenchimento duma ficha de jogo disputado pelo Caldas SC, em que foi anotado um resultado diferente do que constava da ficha do adversário. Ainda houve casos de inexatidões em algumas fichas, no que toca a substituições de jogadores. Neste capítulo, tive a sorte de estar a trabalhar no gabinete do secretário geral,

que prontamente entrou em contacto com os treinadores ou diretores, de modo a esclarecer e solucionar as situações.

A campanha de angariação de novos sócios tinha como *slogan*: “Faz-te sócio e reserva o teu bilhete” [para o jogo em casa com o Desportivo das Aves] e o *outdoor* era para ter o mesmo *slogan*, mas devido ao atraso na sua colocação, aliado à rápida venda dos ingressos para aquele jogo da Taça de Portugal, dei a sugestão para se optar por um *slogan* mais intemporal, de modo a não induzir em erro os adeptos interessados. E apesar de o “*outdoor*” se encontrar já pronto, ainda foi possível corrigir o *slogan* para “Faz-te sócio e apoia o teu clube”.

Em jeito de retrospectiva concluímos que na campanha de novos sócios deveria ter sido exigido o pagamento adiantado de mais mensalidades, atendendo à enorme procura de bilhetes para o jogo, sob pena de se correr o eventual risco de muitos dos que se fizeram sócios poderem deixar de pagar quotas logo que fosse ultrapassada aquela grande fase de fervor clubístico, enquanto daquele modo estaria sempre assegurada maior receita para o clube.

Ao nível do marketing a comercialização das velas veio mesmo a provar-se que não foi a melhor aposta, em virtude da fraca procura obtida e de a quantidade encomendada ter sido exagerada. No que respeita aos relógios e aos porta-chaves também não foram vendidos em grande quantidade. Neste último caso talvez porque o preço de venda fosse um pouco elevado. Deveria também ter sido feita uma maior divulgação e promoção dos produtos, em especial dos relógios. De modo a escoar os *stocks* destes produtos poderia ser feita uma promoção, com redução dos preços de venda, ou descontos de quantidade. Futuramente será de ponderar a realização de um estudo de mercado antes da aposta na venda de novos produtos. Mas, em contrapartida a aposta nas camisolas personalizadas, iguais às utilizadas pelos jogadores nos quartos e meias finais da Taça de Portugal, assim como nos cachecóis e t-shirts alusivos à campanha na prova foi um sucesso.

Ao nível da comunicação é importante o clube manter, no seu site, as listas de parceiros e patrocinadores atualizadas, o que nem sempre se verificou; o mesmo devendo acontecer também com algumas informações que ainda se encontram desatualizadas e que fiz questão de referir durante o estágio, sendo que estas também devem ser uniformizadas. Por último, seria importante ajustar a imagem do site às redes sociais.

### 3. Conclusão, síntese geral e perspetivas para o futuro

Afigura-se-nos que o Caldas SC beneficiou com o trabalho que desenvolvi no decorrer do estágio, ficando com uma claque devidamente organizada (“Sector 1916”), reconhecida pelo IPDJ, que cumpre os pressupostos determinados no artº 46º, nº 1, da Constituição da República Portuguesa, e que não se poupa a esforços no apoio ao clube, sendo nossa convicção que todos os seus membros, em obediência àqueles princípios constitucionais, se comprometem a rejeitar a violência e todos os fins contrários à lei. De referir que no contexto competitivo onde o clube está integrado - Campeonato de Portugal - aquando da constituição do GOA apenas a Associação Desportiva Sanjoanense tinha a sua claque legalizada.

Creio que mais tarde ou mais cedo, este será o caminho de todas as claque, visto que atualmente a maioria delas não se encontram registadas e mesmo assim recebem o apoio dos clubes, o que não deveria acontecer por infringir o disposto no artigo 14.º da Lei n.º 39/2009, de 30 de julho. Com o aparecimento da Autoridade para a Prevenção e o Combate à Violência no Desporto (APCVD) espera-se que a fiscalização seja aumentada, a bem da igualdade no desporto.

A tarefa a que dediquei mais tempo e de forma continuada foi a introdução e atualização de informação no programa NGS, servirá de ajuda aos treinadores do clube, que poderão, assim, analisar com detalhe os dados estatísticos dos atletas que compunham as equipas do Caldas Sport Clube na época 2017/2018.

Ao nível das redes sociais colaborei semanalmente, aos domingos, permitindo a todos os sócios, adeptos e simpatizantes que nos seguem nas redes sociais, estarem informados quanto ao onze inicial e às incidências dos jogos disputados pela equipa sénior.

A campanha “Caldas nas Montras”, pensada, planeada e executada por mim, melhorou a relação entre o clube e os comerciantes e lojistas.

Além disso, o clube ficou a contar com novos sócios, fruto da campanha levada a cabo, mas também, diga-se, da brilhante prestação da equipa na Taça de Portugal. Nesta campanha a grande aposta foi dar a conhecer à população caldense as diversas categorias de sócio existentes e o valor das respetivas quotas. Do *feedback* obtido das pessoas por nós abordadas, concluiu-se que a maior parte desconhecia a existência das várias categorias de sócio e o valor das respetivas quotas.

Agora, talvez fosse importante analisar se os novos sócios angariados na campanha se encontram com as quotas em dia ou numa situação de pagamentos em atraso. Para o clube seria muito importante conseguir manter, como pagantes, esses novos sócios e obter novas inscrições. Deve também ser tido em conta a satisfação dos associados já existentes, de

modo a que aquando de futuras campanhas estes não se sintam minorizados em relação aos novos.

A Semana da Criança creio ter sido uma experiência única para as crianças, e que seguramente lhes despertou o interesse pelo clube. É importante cativar cada vez mais cedo as crianças e os jovens para o universo do clube.

A ideia do jogo solidário foi um sucesso, com a angariação de 1000 euros para os tratamentos do Pedrinho, e serviu também para ver em ação algumas antigas glórias do Caldas SC.

Por fim, a presença nas escolas também foi uma aposta ganha e é algo que devia ser continuado e que poderia ser complementado com ações de promoção à prática de atividade física e adoção de um estilo de vida saudável. Talvez o apadrinhamento, por parte dos jogadores do Caldas SC, dos habituais torneios escolares, ajudasse os jovens a familiarizarem-se, desde mais cedo, com o clube, e que poderia levar ao aumento do número de praticantes nos escalões de formação. Outra sugestão seria a oferta de convites aos jovens para assistirem a alguns jogos da equipa sénior e/ou de *vouchers* para treinos de captação dos escalões de formação.

Entendo, no entanto, que talvez pudesse ter sido ouvido, em algumas áreas relativas à gestão corrente do clube, como no caso da venda de bilhetes para o jogo, no Campo da Mata, com o Desportivo das Aves, e na aposta na venda de alguns produtos de *merchandise*, nomeadamente das velas e dos porta-chaves.

Finalizado o estágio, acredito que se verificou uma relação *win-win*, isto é, uma relação da qual ambos saímos mutuamente beneficiados da colaboração, sendo eu, sem dúvida, quem colheu o maior proveito.

## **Estabelecimento de perspetivas futuras**

A nível pessoal, sinto que o estágio foi uma experiência bastante enriquecedora, a todos os níveis, ainda para mais tendo ocorrido num ano atípico, em que foi alcançado talvez o maior feito da história do clube depois da presença de quatro épocas consecutivas na I Divisão Nacional, a última das quais na longínqua época de 1958/1959. Acabado este ciclo, sinto-me preparado para abraçar um projeto na área da gestão do desporto, considero que ganhei *know how* e adquiri conhecimentos que serão úteis no futuro. Gostaria de experimentar ser diretor desportivo (*team manager*) num clube de futebol, dado que me considero um razoável conhecedor do mercado futebolístico e fascina-me a possibilidade de exercer uma atividade ligada à prospeção e contratação de jogadores, bem como à estruturação duma equipa, planeando um projeto competitivo, sólido, e capaz de obter sucesso a curto/médio prazo. Gostaria também de obter um curso de treinador de futebol e começar a treinar em escalões de formação.

Reportando-me, ainda, ao Caldas SC, é de longe o mais prestigiado clube da cidade e do concelho de Caldas da Rainha, cuja localização, numa zona turística e privilegiada do litoral oeste, e dispondo o clube de razoáveis infraestruturas desportivas e um considerável número de atletas, são tudo razões que me levam a crer que os caldenses poderiam acalentar o sonho de uma subida de divisão a curto/médio prazo, desde que seja adotado um projeto bem delineado e sustentado. Para isso seria fundamental ampliar o número de parceiros e patrocinadores, tentando atrair cada vez mais pessoas para o universo clubístico, de modo a fazer subir o número de associados, com vista ao aumento de receitas e, apostar no marketing e redes de comunicação, que cada vez mais devem marcar presença nos centros de decisão de todas as organizações, proporcionando o eventual aumento da procura de produtos marca Caldas SC.

### 3.1. Sugestões com vista à melhoria do Caldas SC

Depois desta experiência de 5 meses no Caldas Sport Clube, que serviu para entender melhor o dia-a-dia do clube e o mercado no qual o clube está inserido, recomendo algumas medidas que poderão servir para criar uma vantagem competitiva em relação à concorrência. As medidas foram pensadas de modo a aproveitar algumas oportunidades emergentes no mercado e melhorar alguns pontos fracos existentes no clube.

Creio que a maioria das sugestões são passíveis de ser adotadas por outros clubes, e contribuiriam para o aumento do número de sócios e outros *stakeholders*, como parceiros e patrocinadores, o que levaria a um aumento das receitas do clube.

- **Remodelação do *site***, atualizando fotos e algumas informações, modernizando e uniformizando a imagem.
- **Dinamização do My Cujoo**, alargando as transmissões dos jogos a outros escalões, para além dos seniores, possibilitando maior visibilidade aos patrocinadores, dando maior foco às lonas publicitárias situadas ao nível do relvado e colocando, nos intervalos dos jogos, *spots* publicitários.
- **Melhoria das redes sociais (comunicação)**, lançando mais campanhas com vista a uma maior interação clube/adeptos, o que possibilitaria maior aproximação da cidade ao clube, seguindo o exemplo de outros clubes (adepto do mês). Também, nos dias da Mulher, do Pai, da Mãe e da Criança, apostar em campanhas nas redes sociais, com oferta de *merchandise*, como foram feitas na época 2017/2018, mas que não voltaram a ser dinamizadas. Seria de apostar, ainda, na divulgação de mais informações, notícias e curiosidades da vida do clube (damos como exemplo a notícia/curiosidade: “no dia 26 de junho de 1955 o Caldas SC festejou a subida à Primeira Divisão”), bem como a publicação de vídeos em que entrevistassem jogadores do clube, para satisfação da curiosidade dos adeptos sobre o seu percurso



desportivo ou mesmo os seus gostos e preferências pessoais. A aposta nestes meios é recente, sendo visível a melhoria e rejuvenescimento da imagem, mas entendo, no entanto, que ainda há muita margem para progredir.

- **Criação de uma loja online no *síte* e/ou Facebook**, pois apesar de existir um separador “loja” *online*, em que se podem visualizar os produtos que o clube tem à venda, acontece que as operações no *síte* são pouco funcionais, pois necessitam de preenchimento prévio de mensagem com indicação de nome, e-mail e número de telemóvel do comprador, que fica a aguardar posterior contacto por parte da “loja” do clube para finalização da compra, o que torna o processo bastante moroso e pouco eficiente.
- **Implementação do “Bebé Caldas”**, uma das iniciativas que sugeri, mas que não foi possível realizar. O feriado concelhio, a 15 de maio, dia da elevação de Caldas da Rainha a cidade, é aproveitado pelo Município, que organiza anualmente, nesse dia, as festividades da cidade, e dado que coincide também com o dia da fundação do Caldas SC, poderia ser pretexto para uma visita conjunta de representantes do Município e do clube, à maternidade do Centro Hospitalar do Oeste Norte, com oferta por parte do clube a todos os bebés recém nascidos naquela unidade de saúde e ainda lá presentes, de um cartão de sócio (com isenção de pagamento de quotas por determinado período, a definir pela direção) e, ainda, a possibilidade de oferta de um cachecol.

A iniciativa esbarrou no facto de ser necessário planeá-la com bastante antecedência e de o assunto ter de ser submetido à apreciação e aprovação do conselho de administração daquele Centro Hospitalar.

- **Disponibilização aos treinadores dos vários escalões o acesso ao *software* NGS**, para que cada um seja responsável pela inserção e atualização dos dados relativos à sua equipa, deixando este programa de depender exclusivamente de uma pessoa (administrativa), garantindo-se, assim, com menor esforço individual a manutenção em ordem no sistema informático de todas as fichas de jogos e dos registos de presenças dos jogadores nos treinos das diversas equipas. Este alargamento do acesso ao programa traria um custo adicional ao clube, mas que penso não ser muito significativo.
- **Criação de novas parcerias**, aumentando a rede de parceiros que possibilitem benefícios aos sócios do clube, como descontos, seria uma maneira de cativar novas adesões.
- **Presença de jogadores junto dos patrocinadores e parceiros**, de maneira a promovê-los, a fim de reforçar os laços, esta medida certamente que iria trazer mais interessados em ser parceiros/patrocinadores.
- **Presença de jogadores nas associações recreativas**, de modo a expandir a ligação do clube com as freguesias periféricas.

- **Continuação do projeto “Caldas nas Escolas”**, com possibilidade de ofertas de *vouchers* para treinos de captação e/ou de convites para os jogos da equipa sénior.
- **Reativação da *newsletter* do clube**, a qual já existiu, mas foi desativada devido à escassez de tempo por parte de quem fazia a sua manutenção. Achamos que seria interessante a sua reativação a título experimental, embora num modelo diferente do anterior, pelo que em vez de ser enviada por *email* aos sócios, poderia ser disponibilizada no Facebook, aumentando o universo de pessoas que a ela teriam acesso.
- **Renumeração de sócios**, dado que os estatutos referem que a direção deve diligenciar para que, pelo menos, de cinco em cinco anos seja feita a renumeração dos sócios (artigo 38º.alínea s), o que não acontece há mais de cinco anos.
- **Prémio melhor aluno**, a atribuir aos melhores alunos, por nível de ensino (1º, 2º e 3º Ciclos e Secundário), de entre todos os escalões, possibilitando-lhes acompanhar a equipa sénior, numa deslocação, indo no mesmo autocarro, acompanhados pelo seccionista da respetiva equipa.
- **Aposta na sensibilização dos pais e dos atletas ao nível de vários temas.** O futebol, sendo um espetáculo, também é cada vez mais um negócio, e, muitas vezes, os pais criam grandes expectativas para a carreira dos filhos, impondo-lhes grandes exigências e questionando, mesmo, as opções dos treinadores, o que se torna prejudicial para o processo de evolução desportiva e intelectual dos jovens. Esquecem-se, assim, alguns desses pais, que deverão ser os filhos a viver os seus sonhos, e não os pais a viver os sonhos dos filhos. Deve portanto, na medida do possível, ser incutida nesses pais a importância que os estudos têm para os filhos, tanto mais que não se deve esquecer a realidade de que, para além de poucos jogadores conseguirem chegar a um patamar mais elevado, em que conseguem subsistir do futebol, a carreira de um jogador é sempre curta. Segundo um estudo feito pelo *síte zerozero.pt* e referido pelo jogador do Rio Ave, *Tarantini*, no seu livro “A Minha Causa”, numa amostra de quase 16.500 jogadores profissionais e não profissionais, desde a década de 80, conclui-se que o jogador português termina a carreira, em média aos 30,9 anos de idade; apenas 16% dos jogadores conseguem chegar à I Liga de Futebol Profissional; mais de 95% dos mesmos jogadores não conseguem chegar a um dos “três grandes” em Portugal; e somente 2% conseguem chegar às seleções nacionais seniores. O respeito pela arbitragem é algo que também deve ser promovido, pois é cada vez mais frequente verificarem-se casos de indisciplina a nível do futebol juvenil, que culminam, por vezes, em agressões a árbitros. Poderiam também ser feitas campanhas de combate: ao racismo, este tema tem ganho grande destaque na atualidade, e ao *matchfixing*, isto é viciação de resultados. Outro tema que pode ser abordado em campanhas ou palestras é a importância da criação de comportamentos ecológicos por parte do espectador durante um evento desportivo, e pode

passar pelo simples ato de colocar sempre o lixo no lugar próprio, o que muita das vezes não acontece, sendo deixados copos e garrafas de plástico nas bancadas dos estádios ou na zona envolvente.

- **Angariação de *match sponsors*.** Os jogos de futebol acarretam elevados custos de organização (arbitragem, policiamento, bombeiros, taxas de jogo). Com esta medida o principal objetivo seria encontrar parceiros (*match sponsors*) que estivessem dispostos a suportar tais despesas. Como contrapartida o(s) *match sponsor(s)* receberia(m) um número de convites, previamente contratualizado, para o(s) jogo(s) em questão, e obteria(m) o exclusivo da publicidade referente aquele(s) jogo(s), com promoção da sua marca, firma e/ou estabelecimento.
- **Venda de *merchandise* no estádio e aumento da oferta de produtos na sede.** Atualmente o único produto que se encontra disponível para venda, no estádio do clube, é o cachecol. Seria interessante disponibilizar um leque maior de produtos para venda, o que poderia fazer com que o potencial comprador optasse por mais que um produto ou por um produto com um valor superior aumentado as receitas do clube. Na sede estão disponíveis mais produtos do que no estádio, mas, por exemplo, as camisolas, meias, calções, sacos de treino e fatos de treino, apenas são vendidas por encomenda, no meu entender deveria existir um ou dois exemplares de cada produto para venda.
- **Certificação como entidade formadora.** A partir da época 2021/22, será obrigatório para os clubes que pretendam disputar competições oficiais a nível nacional estarem certificados pela FPF como entidade formadora. O registo é feito numa plataforma *online* (<http://certificacao.fpf.pt/>). Neste processo são analisadas várias componentes, como: infraestruturas, nº de atletas, % de atletas na equipa sénior provenientes da formação, níveis dos vários treinadores, nº de funcionários que trabalham no clube a tempo inteiro, nº de equipas de formação que se encontram a disputar competições a nível nacional. Consoante a avaliação feita, após visita técnica, os clubes serão classificados em 5 níveis: escolas de futebol (1 e 2 estrelas) e entidades formadoras (3, 4 e 5 estrelas), caso não preencham os requisitos mínimos para entidades formadoras ou escolas de futebol, são considerados como centros básicos de formação de futebol.
- **Atividades a praticar nos intervalos dos jogos,** como por exemplo, bola na barra ou marcação de penaltis.
- **Campanhas de novos sócios,** apostando na realização de, pelo menos, uma campanha por ano.

- **Criação *kit* novo sócio.** Atualmente o valor de inscrição é de 13 euros para os sócios singulares e 5,5 euros para as restantes categorias. O *kit* poderia ter a oferta de um produto de *merchandise* do clube e/ou ter algum tipo de desconto em relação ao valor da inscrição.
- **Realização de inquéritos de satisfação do associado,** convidando os sócios a propor medidas que considerem úteis para melhoria do funcionamento do clube.
- **Sinergias com outros clubes da cidade de outras modalidades,** como *Rugby* e *Voleibol*
- **Parceria com a ESAD.** A Escola Superior de Artes e Design está situada em Caldas da Rainha, e na sua oferta estão, entre outras, as licenciaturas em Design Gráfico e Multimédia e Som e Imagem. O Caldas poderia estabelecer uma parceria com este estabelecimento de ensino, com vista à conceção e realização de projetos, como por exemplo, a edição de vídeos promocionais e/ou vídeos com resumos dos jogos. Esta iniciativa para além de beneficiar os canais de comunicação do clube, poderia ajudar também a integração de alunos na sociedade civil caldense.
- **Jogo de apresentação solidário.** O Caldas poderia aproveitar o jogo de apresentação da equipa sénior para realizar um jogo solidário, com os fundos angariados a reverterem a favor de instituições de solidariedade locais.
- **Jogo equipa sénior vs sócios.** O Caldas também poderia organizar um jogo opondo a equipa sénior a uma equipa constituída por associados. Os lugares na referida equipa poderiam ser leiloados, vendidos a preço fixo, ou sorteados, por exemplo, nas redes sociais. Quem obtivesse o direito a fazer parte da equipa, poderia nomear um representante (filho, neto ou outro). Esta iniciativa poderia ainda ser alargada a adeptos e simpatizantes do clube.
- **Aluguer das instalações para festas de aniversário.** O Caldas podia aproveitar as pausas das competições desportivas [junho a agosto] para alugar parte do Campo da Mata ou da Quinta da Boneca, para festas de aniversário, especialmente de crianças. Pelo menos o Campo da Mata dispõe de algum espaço atrás das balizas onde poderiam ser colocados insufláveis ou balizas de futebol de 7. Caso esta iniciativa tivesse sucesso poderia ser pensado alargar a outros tipos de eventos.

## Referências

Associação de Futebol de Leiria. Consultado em 10 de junho de 2018 do sítio: <http://afleiria.fpf.pt/>

Associação na hora. Consultado em 12 de fevereiro de 2018 do sítio: <https://justica.gov.pt/Servicos/Associacao-na-Hora>

Caldas Sport Clube. Consultado em 10 de junho de 2018 do sítio: <https://www.caldassportclub.pt/>

Câmara Municipal de Caldas da Rainha. Consultado em 10 de junho de 2018 do sítio: <http://www.cm-caldas-rainha.pt/>

Correia, A., Biscaia, R. & Menezes, V. (2014). *Lições de Marketing do Desporto*. Recife: Editora Universitária da UFPE.

Constituição da República Portuguesa.

Decreto-Lei nº 184/2012. Ministério da Saúde. Diário da República, 1.ª série – N.º 153 – 8 de agosto de 2012, 4182-4183.

Decreto-Lei n.º 10/2013. Presidência do Conselho de Ministros. Diário da República, 1.ª série – N.º 18 – 25 de janeiro de 2013, 505-509.

Decreto Regulamentar n.º 10/2001. Ministério da Juventude e do Desporto. Diário da República, 1.ª série-B – N.º 132 – 7 de junho de 2001, 3493-3505.

Dionisio, P. (2009). *Casos de Sucesso em Marketing Desportivo*. Alfragide: Livros d'Hoje.

Federação Portuguesa de Futebol. Consultado em 10 de junho de 2018 do sítio: <https://www.fpf.pt/pt/>

Fédération Internationale de Football Association (FIFA). Consultado em 10 de junho de 2018 do sítio: <https://www.fifa.com/associations/>

Instituto dos Registos e do Notariado. Consultado em 12 de fevereiro de 2018 do sítio: <https://irn.justica.gov.pt/>

Kotler, P. & Keller. K.L. (2006). *Administração de Marketing (12ª ed.)*. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto: Lei nº 5/2007. Assembleia da República. Diário da República, 1.ª série – N.º 11 – 16 janeiro de 2007, 356-363.

Lei n.º 39/2009. Assembleia da República. Diário da República, 1.ª série – N.º 146 – 30 de julho de 2009, 4876-4886.

Lei nº 52/2013. Assembleia da República. Diário da República, 1.<sup>a</sup> série – N.º 142 – 25 de julho de 2013, 4365-4387.

Lei n.º 113/2019. Assembleia da República. Diário da República, 1.<sup>a</sup> série – N.º 174 – 11 de setembro de 2019, 6-59.

Loureiro, C. (2018). *As motivações que levam uma empresa a patrocinar um clube desportivo – Um estudo aplicado ao Futebol Clube do Porto*. Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

Masterman, G. (2007). *Sponsorship – For a return on investment*. New York: Routledge.

Nunes, M. (2017). *O Valor Económico do Futebol Distrital*. Leiria: Associação de Futebol de Leiria.

Pedido Certificado de Admissibilidade. Consultado em 12 de fevereiro de 2018 do sítio: <https://justica.gov.pt/Servicos/Pedir-certificado-de-admissibilidade-de-firma-ou-denominacao>

Pires, G. (2007). *Agôn Gestão do Desporto – O jogo de Zeus*. Porto: Porto Editora.

Pires, G. & Lopes, J. (2001). Conceito de Gestão do Desporto. Novos desafios, diferentes soluções. *Revista Portuguesa de Ciências do Desporto*, 1(1), 88-103

Pitts, B. & Stolar, D. (2002). *Fundamentals of Sport Marketing (2nd ed.)*. Morgantown: Fitness Information Technology Inc.

Plataforma GIDO AF Leiria. Consultado em 1 de março de 2020 do sítio: <http://infraestruturas.afleiria.com/>

PORDATA. Consultado em 1 de março de 2020 do sítio: <https://www.pordata.pt/>

Portal da Justiça. Consultado em 12 de fevereiro de 2018 do sítio: <https://publicacoes.mj.pt/Pesquisa.aspx>

Regulamento do Estatuto, da Categoria, da Inscrição e Transferência de Jogadores. Federação Portuguesa de Futebol. (2018).

Regulamento Campeonato de Portugal 2019/2020. Federação Portuguesa de Futebol. (2019).

Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados: Regulamento (UE) 2016/679. Parlamento Europeu e Conselho da União Europeia. Jornal Oficial da União Europeia, L 119 – 4 de maio de 2016, 1-88.

Ribeiro, J. (2016). Caldas Sport Clube – 100 Anos de História. Suplemento: 100 Anos Caldas Sport Clube. *Gazeta das Caldas*, (5121), 1-4.

Ribeiro, J. (2017). A cidade de todos os desportos oferece actividade física para todos os gostos. Suplemento: Educação, formação e tecnologia. *Gazeta das Caldas*, (5192), 5.

Rein, I., Kotler, P. & Shields, B. (2008). *Marketing Esportivo – A reinvenção do esporte na busca de torcedores*. Porto Alegre: Bookman.

Sá, C. & Sá, D. (2002). *Marketing para Desporto – Um jogo empresarial (2ª ed.)*. Porto: Edições IPAM.

Shank, M.D. & Lyberger, M.R. (2015). *Sports Marketing. A strategic perspective (5th. Ed)*. New York: Routledge.

Tarantini. (2017). *A Minha Causa*. Alfragide: Oficina do Livro.

ZeroZero. Consultado em 1 de março de 2020 do sítio: <https://www.zerozero.pt/>

# Anexos





Odair, Ryan e Tiago Rodrigues têm dispostos à esq.: na Farmácia Maldonado (meia), há muitos dias que os funcionários trabalham de cachecol; as camisolas mais vendidas nos últimos dias com o slogan «Ninguém passa na Mata» (à de.)

# De carrinho para o Jamor

Jogadores sentiram o carinho dos adeptos e dos habitantes das Caldas num passeio pelas principais ruas de comércio da cidade. Até os estrangeiros já perguntam pelo Caldas SC... E, já se sabe: «Ninguém passa na Mata»

**JOÃO PIMPIM**

**A** crescente união entre cidade e clube tem sido apontado por muitos elementos do Caldas como um dos segredos do sucesso. Naturalmente, a caminhada na Taça de Portugal é variável de grande importância para tal facto, mas a natural convivência entre adeptos e futebolistas nas ruas, as sorrisos fúteis, as selfies e os autógrafos ajudam muito também.

É verdade que falamos de um clube do terço do escalão e de uma cidade relativamente pequena, onde quase todos se conhecem e os pontos de encontro são comuns. Mas também é verdade que os novos craques do Caldas não deixaram que o sucesso nacional (e até internacional) lhes subisse à ca-



Ryan, Odair e Tiago Rodrigues, irmão de Tarsan, vivem o sonho de chegar à final da Taça

Num passeio pelas principais artérias comerciais da cidade, onde distribuíram cachecóis para ajudar a juntar verbas para o clube, a reportagem de A BOLA pôde constatar isso mesmo. E, igualmente, o carinho com que os jogadores, neste caso Ryan, Odair e Vitor Rodrigues (irmão de João Tarsan), foram recebidos a cada metro percorrido. E, como sempre, responderam com igual disponibilidade e simpatia.

Deixámos um pequeno carrinho de rosa, numa imagem a fazer lembrar a velhinha série portuguesa Duarte e Companhia,ouse-se: «Este carrinho, agora, só para o Jamor!». Mas uma gargalhada, mais uma caminhada até à loja seguinte.

Entramos na Farmácia Maldonado, onde há vários dias todos os funcionários se apresentam

atrás do balcão com o cachecol do Caldas. Um deles, João Rodrigues, não esconde ter duas palavras. «Espero ir ao Jamor com dois cachecóis: este e o outro...», afirma. Dizem-nos que o outro é o do Sporting... Mas antes: «Falta só um jogo. Contra o Aves, lá estaremos a dar-vos força!»

Passa o carteiro. Para para cumprimentar os miúdos. «Freça, rapazes! Vamos de ganhar! Lá

estarei no Campo da Mata a apolar-vos!», diz, entre abraços... Entretanto, passa um carro. «Vitor, diz lá ao teu irmão que contamos com um golo dele contra o Aves! E outro teu, Ryan! Os dois sorriem... Por vezes ficam sem jeito, pouco habituados que estão a tanto reconhecimento.

«É mais fácil no relvado quando o árbitro apita para o início dos jogos», confessa Odair, o mais alto,



Je suis Caldas' é o mote da Mercaria Simões, onde vão muitos estrangeiros

## 75 mil euros de prémio

Se o Caldas eliminar hoje o Aves e se opor para a final da Taça de Portugal, no Jamor, o prémio de jogo será de 75 mil euros. «A dividir por todos», apressa-se a explicar o presidente do clube, Jorge Paix, continuando:

«Há uma esperança enorme de que a equipa consigo chegar ao Jamor e a Direcção não foge à regra. Estamos, efectivamente, ansiosos que chegue o jogo, e que o resultado seja positivo», disse, convicto, o líder, concluindo: «São três sonhos que alimentamos a gente aqui nas Caldas.»

o mais forte, mas também o mais tímido dos três.

Já estamos na Mercaria Simões, loja que reúne os melhores produtos da região, bem arrumados

nas prateleiras, num estilo gourmet que muito tem agradado aos locais, mas que tem como principal alvo «os muitos estrangeiros que já vivem na região e os turistas», como confessa Samuel, o dono, logo acompanhado por Beta, a autora da mostra com o boneco e a frase Je suis Caldas.

«Sim, muitos franceses, mas também de outras nacionalidades. É o que tem sido giro é que agora também já perguntam pelo Caldas SC...»

Samuel faz um último pedido ao trio de jogadores. «Ganhem lá 2-0. Desempeite por penalties outra vez não, por favor, que assim o coração não aguenta até ao Jamor...», expressa.

O sol vai batiscando, aproxima-se a hora do treino. Após mais um banho de carrinho, é hora de trabalhar. Trabalhar pelo sonho. É que, de carrinho, a pé ou de autocarro, a final da Taça de Portugal está à vista. Faltam apenas um pequeno passo.

## Anexo B: Artigo jornal das Caldas

### Caldas ajuda Pedro Querido

1 Francisco Gomes 1



**Equipa do Caldas apoia criança sem força muscular**

Uma camisola do Caldas Sport Clube assinada por todos os jogadores da equipa principal vai ser sorteada entre quem fizer um donativo a favor de Pedro Querido, uma criança de sete anos, das Caldas da Rainha, que apresenta um quadro clínico de hipotonia generalizada que lhe afeta toda a parte motora, o que o impossibilita de conseguir sentar-se, caminhar ou fazer frente às mais básicas necessidades diárias sem ajuda.

Tem sido realizada uma campanha de angariação de fundos com o propósito de ajudar a criança a usufruir de um tratamento essencial para a sua melhoria. O tratamento da Clínica Kinesio, em Espinho, irá permitir que faça reabilitação mas custa mais de 45 mil euros durante um ano.

O Caldas juntou-se a esta causa com a oferta de uma camisola, para ser sorteada entre quem efetuar um donativo para a conta de Pedro Querido com o IBAN PT50 0045 5130 4026 9798 62854. O valor mínimo de participação é de cinco euros. Serão dados números por ordem de entrada às transferências bancárias realizadas até 20 de abril. A camisola será sorteada no dia seguinte e entregue ao vencedor num jogo do Caldas Sport Clube.

Até aos dois meses de idade, Pedro Querido foi uma criança saudável sem se notar qualquer complicação no desenvolvimento. Após ter sido vacinado passou a apresentar um quadro de hipotonia generalizada.

Devido a um baixo tónus muscular, não tem controlo cefálico. Carece de uma alimentação restrita, isenta de açúcares, glúten e proteína do leite. Tem também excesso de alumínio no organismo, o que pode estar a influenciar este quadro clínico.

Estão a ser feitos tratamentos numa clínica em Espinho, ao nível da terapia da fala e terapia ocupacio-

nal. Um médico espanhol efetua um tratamento à base de vitaminas para corrigir desequilíbrios. Posteriormente haverá mais tratamentos. Em simultâneo há fisioterapia diária. Há tratamentos que custam 35 a 50 euros por hora, por isso há necessidade de arranjar verbas.

Há um mês, num almoço solidário promovido no Centro Paroquial do Vimeiro, em Alcobaca, com o apoio do motoclub Lobos Lusitanos, foram reunidos 1867 euros.

No dia 22, pelas 11h, haverá um espetáculo de Freestyle na Zona Industrial das Caldas da Rainha, com Tiago Almeida, Beto Pereira, Humberto Ribeiro, Samuel Vina, Raul Freitas e Arrepiado Team.

Raters, burnouts, desfile motard e borrego no espeto e bifanas é o que podem esperar os espetadores que comparecerem. As entradas são donativos, com o valor ao critério de cada um.



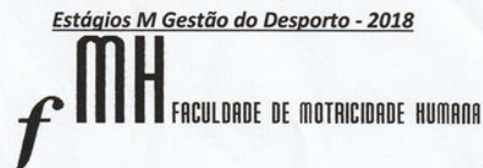
## Anexo C: Artigo jornal Record



## Anexo D: Contrato de estágio



UNIVERSIDADE  
DE LISBOA



*Estágios M Gestão do Desporto - 2018*

### **Estágios em Gestão do Desporto**

*- Ano de 2017 – 2018 -*

#### **Contratualização de Estágio**

(ficha)

N.º	Instituições e Representantes Envolvidos		Metodólogo e outros contactos
I	Instituição Receptora (nome e endereço)	Caldas Sport Clube, Centro Comercial Avenida - Rua do Jasmim, n 1, 1º Piso - Loja 11 Apartado 587 2500-179 Caldas da Rainha Telefone: 262 832 918 geral@caldassportclube.pt	
II	Estudante Colocado	João Martinho	
III	Secção ou cargo-função	Futebol	
IV	Orientador Faculdade	Ana Naia	
	Metodólogo Local de Estágio	Rui Almeida	

V	Instituição de Acolhimento	Local de Estágio – Departamento ou Secção		Caldas Sport Clube – Gestão Desportiva	
		Objetivos do Estágio		1. Estudo sobre o funcionamento e dinâmica do clube. 2. Ampliação dos canais de comunicação do clube 3. Propostas para desenvolvimento e melhoramento organizacional	
		Funções a desempenhar (cargos ou tarefas)	1	Introdução e gestão de dados relativos aos atletas	
			2	Criação e auxílio na gestão das redes sociais e comunicação do clube	
			3	Apresentação de projetos que visem melhorar o funcionamento do clube	
		Decorrência		Início 05/02/2018 Decorrência oficial 05/02/2018 Conclusão ..... 31/05/2018	Duração Total:
		Metodologias e Recursos		Estudo aprofundado sobre a realidade e dinâmica do clube.	
Outras considerações		Trabalho a desenvolver com o diretor técnico e o secretário técnico do clube.			
VI	Ações e Tarefas previstas	Ações Principais	1.Colocar em funcionamento o software de gestão desportiva NGS 2.Levar a cabo uma campanha de angariação de novos sócios 3.Criação de um Instagram oficial do Caldas SC		
		Ações complementares	1. Levar a cabo uma ação de promoção do Caldas SC junto dos Comerciantes 2.Reativar a newsletter semanal do Clube 3.		
		Outras considerações			
VII	Assinaturas	1 - Estagiário			
		2 – Orientador FMH			
		3 – Metodólogo – Local de Estágio			

Nota – Esta ficha não deverá ultrapassar esta página



## Anexo E: Formulário de inscrição do GOA



### Formulário de inscrição de GRUPO ORGANIZADO DE ADEPTOS – GOA

Lei n.º 39/2009, de 30 de julho  
alterada pelo Decreto-Lei n.º 114/2011, de 30 de novembro e pela Lei n.º 52/2013, de 25 de julho

<b>IDENTIFICAÇÃO DO GRUPO ORGANIZADO DE ADEPTOS – GOA</b>	
Denominação do Grupo Organizado de Adeptos (GOA):	
Promotor de espetáculo desportivo (Clube, associações ou sociedades desportivas):	
Data da fundação:	
Morada do GOA:	
Código Postal: -	Localidade:
Concelho:	Distrito:
Telefone:	Fax:
E-mail:	Sítio Internet:

<b>IDENTIFICAÇÃO DO RESPONSÁVEL DO GOA</b>	
Nome:	Cargo:
Cartão de Cidadão n.º:	
Morada:	
Código Postal: -	Localidade:
Telemóvel:	E-mail:

<b>DOCUMENTOS A ANEXAR:</b>	
Lista dos elementos do GOA <sup>(1)</sup>	<input type="checkbox"/>
Cópia do Cartão de Cidadão/Bilhete de Identidade do Responsável do GOA	<input type="checkbox"/>
Publicação de ato societário em Diário da República ou on-line no Portal do Ministério da Justiça (estatutos ou extrato da escritura pública de constituição)	<input type="checkbox"/>
Ata da Assembleia Geral de fundação e de eleição dos Corpos Sociais	<input type="checkbox"/>
Cópia dos Estatutos	<input type="checkbox"/>
Cópia de regulamentos internos (se aplicável)	<input type="checkbox"/>
Cópia do Cartão de Identificação de Pessoa Coletiva	<input type="checkbox"/>

<sup>(1)</sup> A lista, nos termos do n.º 1, do artigo 15.º, da Lei n.º 39/2009, de 30 de julho, com as alterações aprovadas pela Lei n.º 52/2013, de 25 de julho, deve conter obrigatoriamente os seguintes elementos: nome, número do Cartão de Cidadão, data de nascimento, fotografia, filiação (caso se trate de menor de idade), morada, contato telefónico e correio eletrónico.

Assinatura:.....

Cargo de quem assina:.....

## Anexo F: Declaração do IPDJ – Registo do GOA Sector 1916



### DECLARAÇÃO

Para os devidos efeitos, ao abrigo do artigo 14.º, da Lei n.º 39/2009, de 30 de julho, com as alterações introduzidas pela Lei n.º 52/2013, de 25 de julho, se declara que a **Associação Sector 1916**, pessoa coletiva com o NIPC **514 786 370**, sediado no Centro Comercial Avenida, rua do Jasmim, n.º 1, 1.º piso – loja 11, 2500-179 Caldas da Rainha, concelho de Caldas da Rainha, distrito de Leiria, com escritura notarial celebrada em 16/02/2018, no Cartório Notarial de António Alberto Machado Bértolo, se encontra inscrita no Instituto Português de Desporto e Juventude, I.P. como sendo um Grupo Organizado de Adeptos.

Instituto Português do Desporto e Juventude, I. P., em 21 de fevereiro de 2018.

O Presidente do Conselho Diretivo,

(Augusto Fontes Baganha)